



回転性・耐久性に優れた同社のローラは、多岐にわたる産業インフラを支えている

そんな同社のミッションは、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こと。このミッションについて浜口代表は「ソリューションは課題解決という意味です。お客様の現場の課題を解決し、生産性の向上などの利益を生み、喜んでいただく。そんなソリューションを生むビジネスを当社の事業すべての基軸にしています」と言う。

2023年には、さらなる成長の節目として東証グロース市場に上

大阪市に本社を構え、屋外用コンベヤ部品業界で国内トップシェアを誇る株式会社JRC。1961年の創業以来、一貫したコンベヤ部品の製造において着実に技術力を磨き上げ、1989年には日本で初めて「コンベヤローラの自動生産ライン」を導入。これにより、安定した品質と大量生産を実現し、業界をリードする存在へと成長を遂げた。

特に、独自開発の防塵・防水構造や、高精度な加工技術を活かしたローラは、回転性・耐久性に優れ、製鉄・セメント・砕石・発電所など、多岐にわたる産業インフラを支えている。

顧客の現場における課題を発見・解決する「ソリューション営業」から、と転換。ソリューション営業を軸に、コンベヤ設備の最適化や稼働率向上を支援する体制を構築し、さらなる成長を実現してきた。

また、2018年には、自社工場のロボット化を進める中で培った「自動化技術」を活かし、ロボットSI（システム・インテグレーション）事業へと展開。製造業における自動化・省人化のニーズに応え、食品・医薬品業界を中心にさまざまなロボットシステムを提供し、産業の未来を支えている。

国内トップシェアのコンベヤ事業を軸に成長する ソリューションカンパニー

社会課題を解決するロボットSI、環境プラント、海外展開でさらなる飛躍へ



自動化技術、現場力、ものづくりのノウハウを活かし、
社会の「不便」「不足」「不安」を解決することがJRCの使命です

株式会社JRC

代表取締役社長 浜口 稔

場を果たしたJRC。同社が成し遂げてきた挑戦の歴史、生み出されたソリューションによる発展、そして今後の展開に迫る。

コンベヤローラ自動組立ライン導入の技術革新が生んだ業界トップシェアの礎 過酷な現場でも活躍する耐久性の高いJRCの屋外用ベルトコンベヤローラ



短時間で高精度なローラの量産が可能なコンベヤローラの自動組立ライン

JRCの出発点は、1961年に浜口代表の父・浜口匠氏が立ち上げたベアリングなどの販売業「浜口商店」に遡る。その後、1963年には自社でのベルトコンベヤ部品の生産を開始し、1965年に法人化。「浜口鉄工株式会社」として製造業へと本格的に参入した。当初は、先発メーカーがシェアの大半を占める市場において、後発企業として苦戦する時期もあった。しかし、1989年、国内で初めて「コンベヤローラの自動組立ライン」を導入したことが、大きな転機となる。これにより、短時間で高精度なローラの量産が可能となり、品質の安定性と供給力が格段に向上。浜口代表は、「この自動ライン化が、当社のターニングポイントでした」と振り返る。顧客からの評価が急速に高まり、JRCは業界内で確固たる地位を築くこととなった。1991年には株式会社JRCを設立し、浜口鉄工から営業権を継承。日本で一番のローラメーカーになるという思いから、Japan Roller Corporationの頭文字を取りJRCと名付けられた。主力製品である屋外用コンベヤローラは、過酷な環境での耐久性が求

められる製鉄・セメント・砕石・発電所・水処理施設のほか、トンネルやダム工事、土木工事などのインフラを支える現場で広く採用されている。特に、JRCが独自に開発した「ラビリンスシール」は、ローラ内部への異物侵入を防ぐ特殊な非接触構造を持ち、他社には真似できない技術となっている。迷路のようなシール形状により、侵入した粉塵や水がローラの心臓部といえる内部のベアリングまで到達しにくくすることで、優れた耐久性を実現。また、一般的に樹脂製が主流のシール部分も含め、すべて鉄製にすることで、廃棄時に分別不要でリサイクルしやすく、環境負荷の低減にも貢献している。

その耐久性の高さから、JRCのローラは過酷な現場でも活躍。東日本大震災の復興現場でも多数使用され、インフラ再建の一端を担った。浜口代表は「海岸沿いの補強など、厳しい環境での使用が求められる場面でも、当社のローラがお役に立てたことは誇りです」と語る。

待ちの営業から攻めのソリューション営業へ 顧客の課題解決を軸に、飛躍的な成長を遂げる

JRCは、コンベヤ部品の安定供給により産業インフラを支える企業として着実に成長してきた。しかし、従来の営業スタイルは、代理店を通じた「待ちの営業」が主流であり、製品の新規納品以外は、破損・摩耗した際に入れ替えの注文を受ける受動的なビジネスモデルだった。

2008年、リーマンショックによる需要減少を機に、JRCは営業スタイルの大きな転換を迫られる。経済不況の影響もあったが、浜口代表は「本場の課題は、単なる製品提供にとどまっていたことにある」と分析。そこで、顧客の現場に直接足を運び、コンベヤ設備全体の課題を把握する「ソリューション営業」へと戦略を切り替えた。

「現場を訪問し、お客様の声を聞くと、単にローラが摩耗するだけでなく、搬送物の落荷やローラの付着、



滞留した製品を予備スペースへ逃がし、再稼働後に自動で復帰できる高速ピッキングシステム

や品質管理の規制が強化される中、人手による作業ミスや異物混入のリスクを減らすことが重要な課題となっている。しかし、多くの企業が「ロボット導入の技術的なハードルやノウハウ不足」に直面し、思うように自動化を進められていないのが現状だ。

この課題に対し、JRCは自社工場の自動化で培ったノウハウを活かし、2018年にロボットSI（Simulation for Laboratory & Factory Integrated System）の頭文字を取ったものだ。「単なるロボット導入ではなく、ラボや工場全体の最適な自動化をトータルでサポートする」という考えのもと、ALFISではロボットの選定、構想・レイアウト設計から、組み立て、設置、調整、アフターフォローまでをパッケージ化し、現場ごとに最適な自動化ソリューションを提供している。

たとえば、食品工場の製造工程では、突発的な生産停止（チョコ停）が発生すると、次工程で製品が滞留し、大量の廃棄ロスが生じることがある。JRCの高速ピッキングシステムは、この問題に対応するため、滞留した製品をバッファー（予備スペース）へ一時的に逃がし、ライン再稼働後に自動で復帰させる仕組みを開発。

「このシステムにより、人が指示を与えずとも、プログラムが自動で行ってくれるため、製品ロスを最小限に抑え、効率的な生産を実現できます」と浜口代表は述べる。

また、医薬品工場では、粉体薬品の計量や攪拌作業が研究者の手作業に依存しており、正確性の確保や作業負担の軽減が課題となっている。JRCのロボットソリューションを導入することで、計量・

ベルトの蛇行・片寄りなど、コンベヤ全体の非効率な運用が生産性や安全性を著しく低下させていることが分かりました。これを解決することこそが、JRCの新たな使命だと確信しました」

2014年、浜口代表の就任と共に「ソリューション営業」の本格展開が始まる。JRCは、自社の製品開発力と技術ノウハウを活かし、現場ごとの課題を解決するソリューション製品の開発に着手。

たとえば、セメントのような粘着質の搬送物を運搬するベルトコンベヤの現場では、搬送物がローラやベルトに付着し、故障や生産ロスの原因となるだけでなく、搬送物がコンベヤから落下する「落鉱」により原材料ロスが発生するという課題を抱えていた。さらに、落鉱した搬送物が堆積することで、設備を一時停止しての清掃作業を行う必要があり、作業負担が増加。加えて、清掃作業が危険な場所で行われるケースも多く、作業員の安全確保が重要な課題となっていた。この問題を解決するため、同社は落鉱を防ぎたい区域での落荷を抑制し、原材料ロスを低減する「落荷防止リターンローラ」と、安全に清掃しやすい場所での落荷を促進する「掻き取りユニット」の2つの製品を提案した。この組み合わせにより「落荷を最小限に防げるようになり、その結果として生産性向上や収益性の改善に繋がり、さらに現場の安全確保にも貢献しています」と浜口代表は語る。

こうした取り組みにより、JRCのコンベヤ部品は現在、国内トップシェア52%を誇るまでに成長。「ソリューション営業への挑戦によって、JRCという名を掲げた際の目標を叶えられました」と浜口代表は語る。今後も「お客様の現場の全体最適化」を追求し、さらなる進化を続けていく。

ロボットSI事業「ALFIS」——生産現場の自動化を支えるJRCの第二の柱 自社工場の自動化ノウハウを活かし、食品・医薬業界の課題を解決

近年、少子高齢化の進行により、ものづくり業界では深刻な労働力不足が続いている。加えて、衛生管理

攪拌の精度を高め、研究者が本来の業務である「開発・品質管理」に集中できる環境を整えることが可能となる。

「ALFISのL(Laboratory)の名の通り、今後は研究開発の現場にもロボット技術を積極的に展開し、イノベーションを支える存在になりたいですね」

そんなロボットSI事業について浜口代表は「急成長を遂げている事業。これまで培ってきたロボット化や自動化の知見を活かし、更に成長させていきたい」と語る。社会問題の解決にも繋がるJRCのロボットSI事業の未来に期待が尽きない。

東南アジアを足掛かりに、コンベヤ事業のグローバル展開を加速 環境プラント事業の独立で新たな成長ステージへ

JRCでは、コンベヤ事業のさらなる拡大を目指し、重要な柱として位置付けているのが、海外市場への展開強化である。特にASEAN地域を重点市場とし、現地でのプレゼンス強化を進めている。「東南アジアでは、日本と比べて長距離の屋外用コンベヤを必要とする業界の規模が非常に大きいのが特徴です。そのため、当社の製品や技術が活かせる機会は多く、すでにタイやインドネシアでは大型案件の受注実績を積み重ねています」と浜口代表は語る。

さらに、JRCは海外市場での競争力を高めるため、M&A戦略を積極的に推進。2024年には、タイのIFM社(International Foundry Machinery Co., Ltd.)をグループに迎えた。「IFM社は、東南アジア市場で強い顧客基盤と販売ネットワークを持つ企業です。JRCが持つコンベヤ部品の製造技術と、IFM社の現地ノウハウを組み合わせることで、ASEAN地域での成長をさらに加速させることができます」と浜口代表は述べる。

また、JRCは近年、環境分野へも事業領域を拡大。ゴミ処理・バイオマス発電・水処理施設向けのコンベヤや周辺設備のワンストップ・ソリューションを強化し、「環境プラント向けソリューション事業(環境プラント事業)」として祖業であるコンベヤ事業から独立させた。

「人が生活する限り、ゴミ処理や水処理は不可欠なインフラです。適切な処理システムの確立は、環境負荷の低減と持続可能な社会の実現に欠かせません」と浜口代表は語る。

日本国内では、ゴミ処理場の整備やリサイクルが進んでいるものの、設備の老朽化が進み、更新需要が増加している。一方で、海外では適切な処理施設が不足し、埋め立てや海洋投棄が深刻な問題となっている。特に、海外進出の重点市場である東南アジアでは、適切な処理施設の不足が環境汚染を深刻化させており、JRCの技術が貢献できる余地は大きい。

「国内はもちろんのこと、将来的には環境プラント事業も海外に展開し、地球環境そのものに貢献したいと考えています。環境プラント施設の整備と効率化を支援し、よりクリーンな未来の実現に貢献していきます」

「挑戦と即行」の精神が築くJRCの未来

課題を発見し、解決することで顧客・社会と共に発展を続ける

JRCには現在、約340名の社員が在籍しており、その成長の原動力となっているのが、浜口代表が掲げる「挑戦と即行」の精神だ。

「自身のキャリアを振り返ってみても、状況を打開してきたのは常に『挑戦と即行』でした。トップが率先して行動すれば、社員も必ず付いて来てくれる。だからこそ、現状に甘んじることなく、挑戦を続けていきたいですね」(浜口代表)

この文化がJRC社内に根付き、社員からの提案も活発に交わされている。常に新しい価値を生み出し、

PROFILE

浜口 稔 (はまぐち・みのる)

1987年4月、浜口鉄工(株)入社。
 1991年4月、株式会社 JRC 入社。
 1996年5月、同社取締役。
 2000年5月、瀋陽皆愛喜輸送設備有限公司総経理。
 2005年4月、同社常務取締役。
 2006年5月、蘇州皆愛喜輸送設備有限公司董事。
 2007年7月、瀋陽皆愛喜輸送設備有限公司董事長。
 2011年4月、同社取締役副社長。
 同年6月、東邦機械工業(株)(現(株)東邦大信)取締役。
 2012年11月、瀋陽皆愛喜輸送設備有限公司董事。
 2014年5月、同社代表取締役社長(現任)。
 2016年6月、商栄機材(株)(現 JRC C&M(株)) 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)。
 2018年1月、株式会社大成代表取締役社長(現任)。
 2023年4月、同社ロボット SI 事業本部長(現任)。
 2024年5月、JRC C&M 株式会社代表取締役会長(現任)。

INFORMATION

株式会社 J R C

<https://corp.jrcnet.co.jp/>



所在地	〒550-0011 大阪市西区阿波座2-1-1 CAMCO 西本町ビル 6F TEL 06-6543-8680 (代表) FAX 06-6543-8681
創 業	1961年4月 (設立 1965年4月 浜口鉄工株式会社、1991年3月 株式会社 J R C)
資 本 金	1億3141万5千円 (2024年3月13日現在)
従業員数	約340名
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
企業理念	vision (目指す姿) 世の中の「不」をなくす。 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。 Slogan (ブランドの合言葉) 発見を、発展へ。

事業の進化を加速させる組織へと成長を遂げてきた。

「数年後には売上をおよそ2倍まで拡大し、プライム市場への上場を目指します」

J R C の成長戦略は、既存のコンベヤ事業・ロボット S I 事業・環境プラント事業の3本柱をさらに強化し、事業規模を拡大することにある。

「事業を大きくし、社員の数を増やすこと。そして、彼らがより充実した生活を送れる企業グループへと成長させることが、私のモチベーションです。還暦を迎えた今、J R C をさらに良い会社へと成長させ、次世代へとしっかり引き継ぎたいと思っています」

そんな同社が掲げるビジョンは、「世の中の『不』をなくす」。

「私たちの自動化技術、現場力、ものづくりのノウハウを活かし、社会にある『不便』『不足』『不安』といった課題を解決する。それが J R C の使命です」

このビジョンを端的に表現した企業スローガンが、「発見を、発展へ」だ。

「お客様自身もまだ気づいていない課題を発見し、それを解決することで新たな価値を創造する。これにより、J R C 自身の発展、お客様の発展、そして社会全体の発展へと繋げていく。それが私たちの目指す姿です」

創業以来、J R C は常に新しい挑戦を続けてきた。そしてそのたびに、「不」をなくすソリューションを生み出し、顧客と共に成長してきた。

「これからも、現在の事業だけに捉われることなく、社会課題の解決に大きく貢献する企業グループとしての役割を一層拡大していきます」と浜口社長は力強く語った。

J R C は、未来に向けてさらに挑戦を続け、「発見を、発展へ」と繋げるソリューションを生み出し続けていく。