

株式会社JRC

(東証グロース:6224)

長期ビジョン・ 中期経営計画 (2026年2月期～2028年2月期)

2025年4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

長期ビジョン

10年後に目指す姿

長期
ビジョン

時代が直面する課題を解決する トータルソリューションプロバイダー

10年後に目指す姿

既存事業と新規事業のそれぞれにおけるトータルソリューションの創出と売上高拡大

コンベヤ事業(国内)

日本で圧倒的一強の
「コンベヤ周辺=JRC」

コンベヤ事業(海外)

海外市場における強い
JRCブランドと競争力

環境プラント事業

環境コンベヤおよび周辺
分野で国内トップシェア

ロボットSI事業

食品・医薬品領域での
No.1ロボットSIer

新規事業

社会課題の解決に
つながる新規事業の創造

各事業を150億円規模へと成長させ、国内市場の強化と海外市場の拡大を加速。

総売上750億円規模のグローバル企業グループへ進化する。

10年後に目指す事業規模(連結)

売上高

750億円

営業利益

120億円

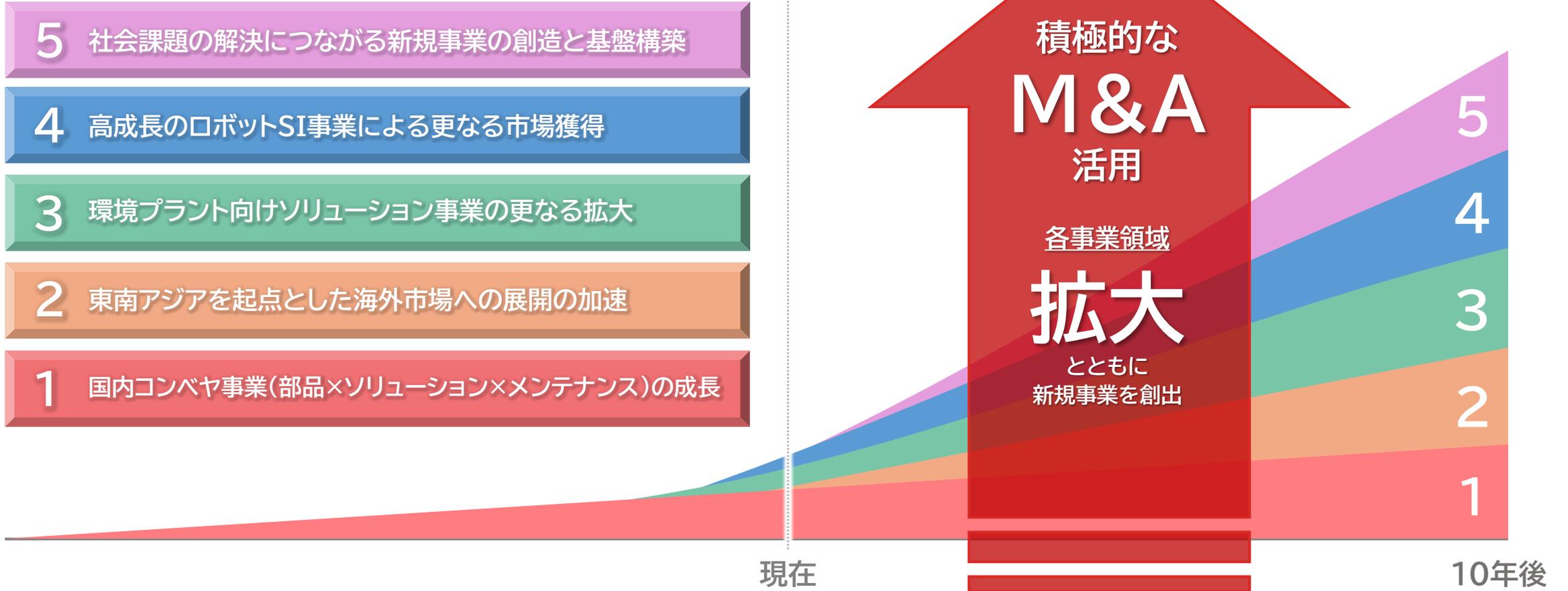
営業利益率

16%以上

の企業グループを目指す

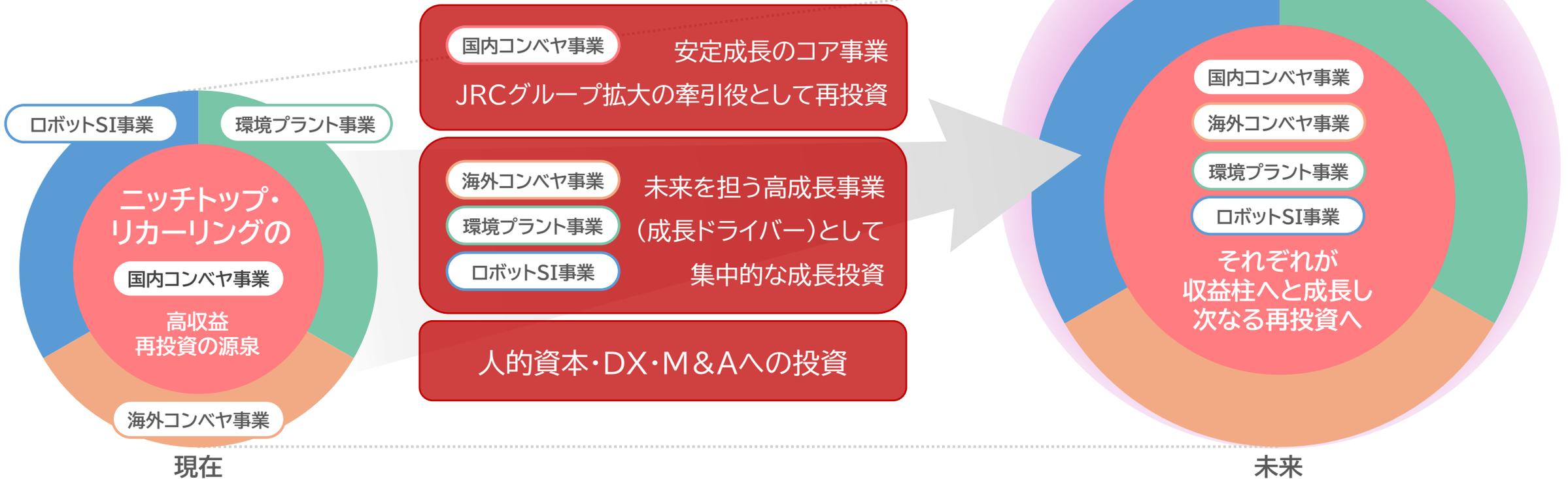
JRCグループの成長イメージ

JRCグループ 成長イメージ



ニッチトップ・リカーリング×高成長事業による持続的な成長エンジン

- ・ 国内コンベヤ事業での安定収益を軸に、再投資による成長循環を構築
- ・ 高成長事業への投資を通じ、グループ全体の中長期的な利益拡大と企業価値向上を図る

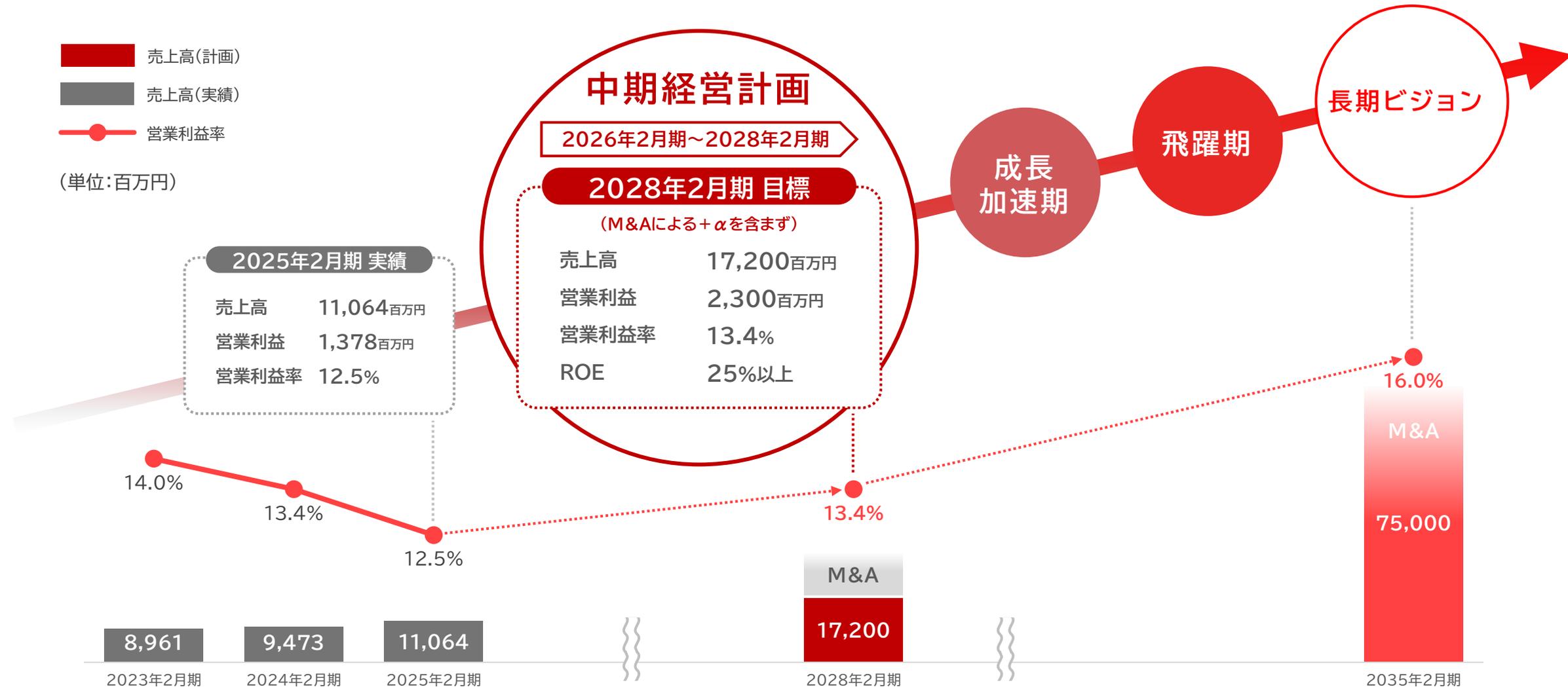


中期経営計画

中期経営計画の位置づけ ～長期ビジョン実現に向けて～



(単位:百万円)



中期経営計画

2026年2月期～2028年2月期

2028年2月期 目標

(M&Aによる+αを含まず)

売上高	17,200百万円
営業利益	2,300百万円
営業利益率	13.4%
ROE	25%以上

2025年2月期 実績

売上高	11,064百万円
営業利益	1,378百万円
営業利益率	12.5%

成長
加速期

飛躍期

長期ビジョン

M&A

17,200

M&A

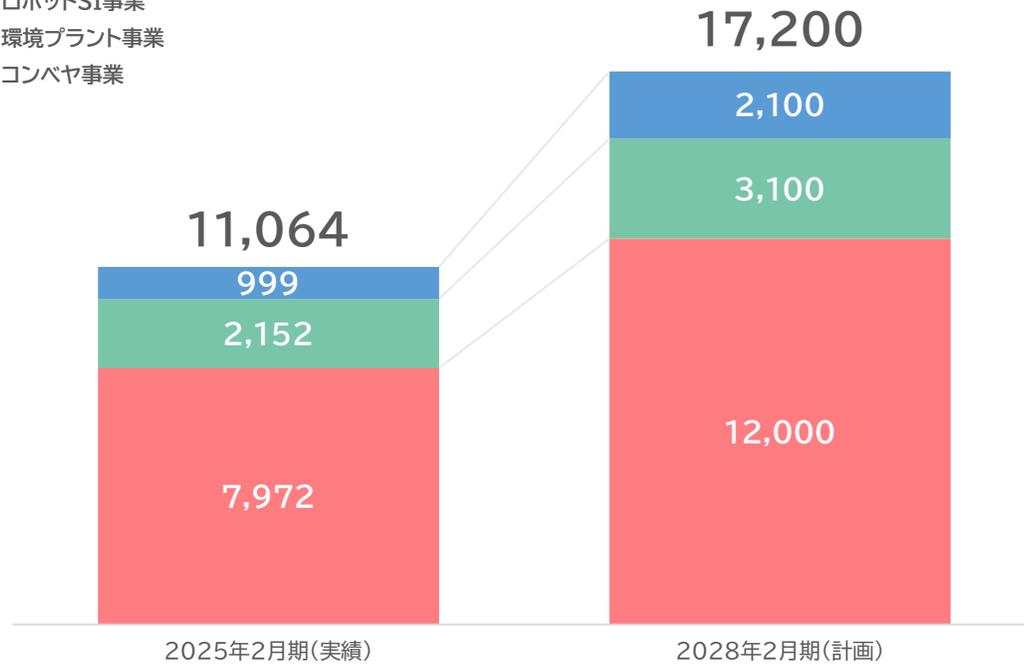
75,000

3年後の業績目標

売上高

※調整額(全社費用等)を除く (単位:百万円)

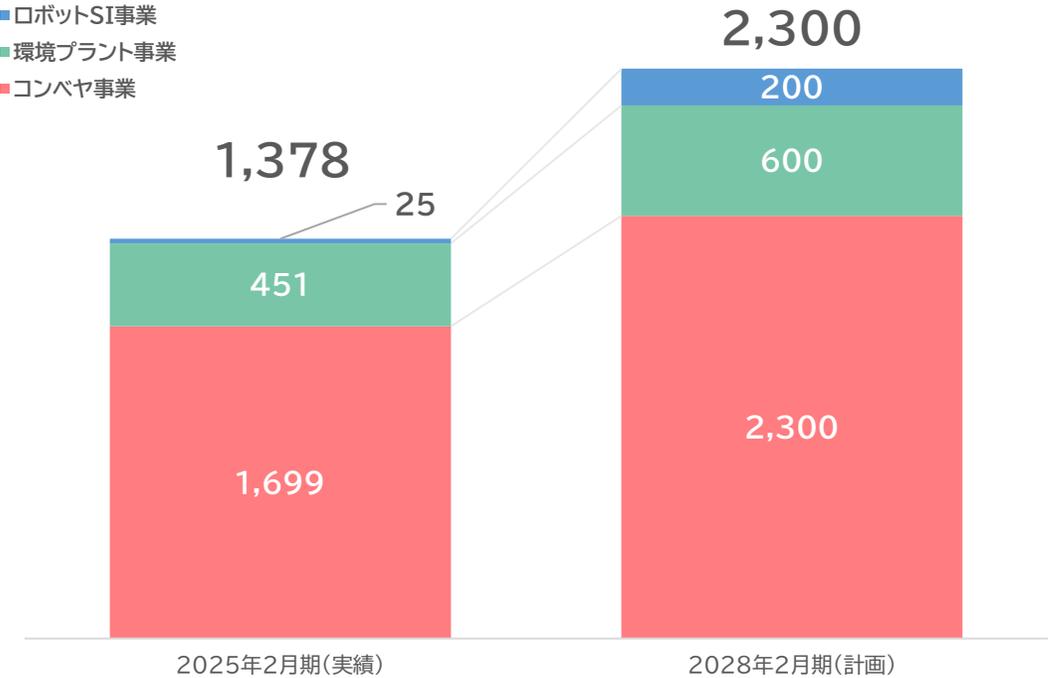
- ロボットSI事業
- 環境プラント事業
- コンベヤ事業



営業利益

※調整額(全社費用等)を除く (単位:百万円)

- ロボットSI事業
- 環境プラント事業
- コンベヤ事業



3年間で全社の売上・利益ともに約1.6倍に拡大する収益成長を目指す

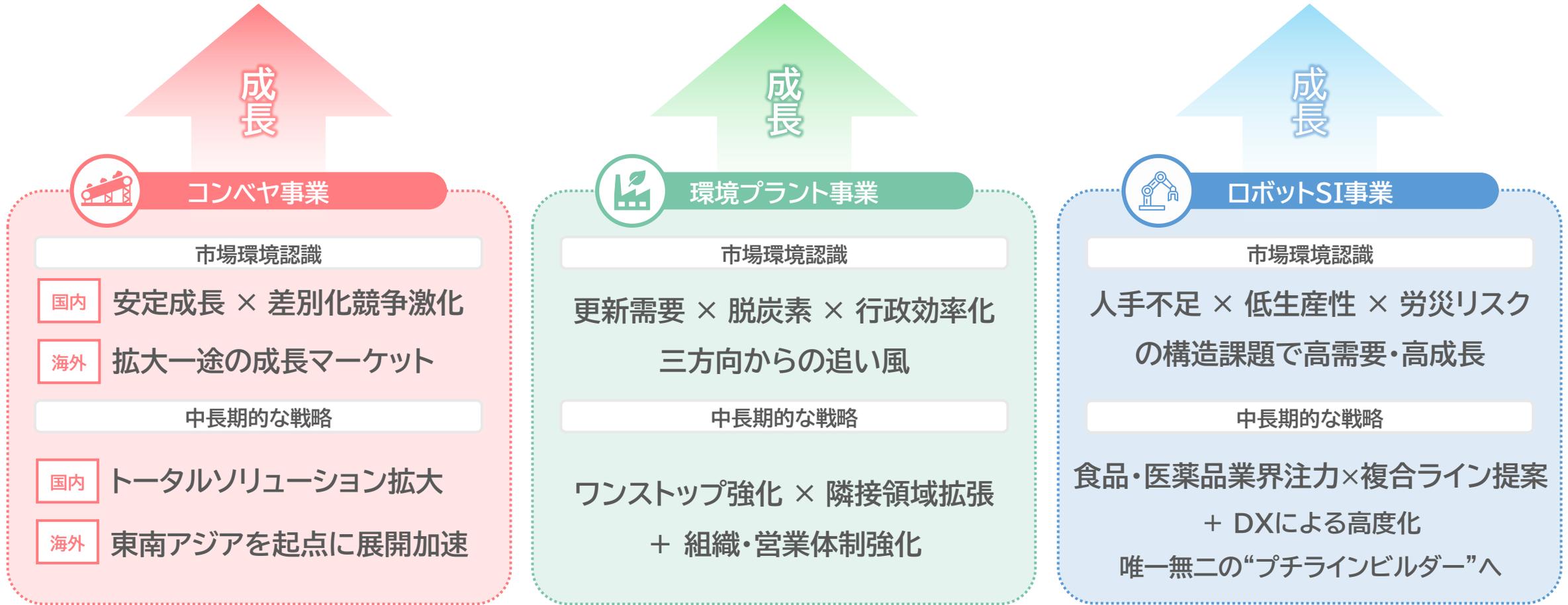
中長期的な成長戦略を支える大方針と5つの基本方針

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

事業戦略

成長を加速する3つの事業戦略の全体像

3事業それぞれが市場環境を捉え、独自の強みを活かし、M&Aも活用しながら成長ポテンシャルの最大化を目指す



【国内】“総合力”でシェア52%のトップポジションをさらに強固に

「部品 × ソリューション × メンテナンス」による総合力で、市場の変化に柔軟に対応し、長期的な競争優位と顧客接点を強化

— 市場環境認識 —

国内コンベヤ部品市場を取り巻く状況

安定成長と市場淘汰の二極化が進行へ

- 安定した更新需要を背景に堅調な市場が続く見込み
- 長期的には大型インフラ投資は今よりも限定的と予測
- 「売って終わり」の部品メーカーは市場淘汰の可能性

ユーザー現場の技術者不足と改善ニーズ

- メンテナンス要員の高齢化・不足により、人員確保が課題
- 設備の改善(生産性向上・安全化・延命化)ニーズが高まる

技術トレンド(予知保全・省力化)の高まり

- IoT活用によるコンベヤの状態監視・異常検知が進展へ
- 故障予兆の早期把握や保守省力化の技術が求められる

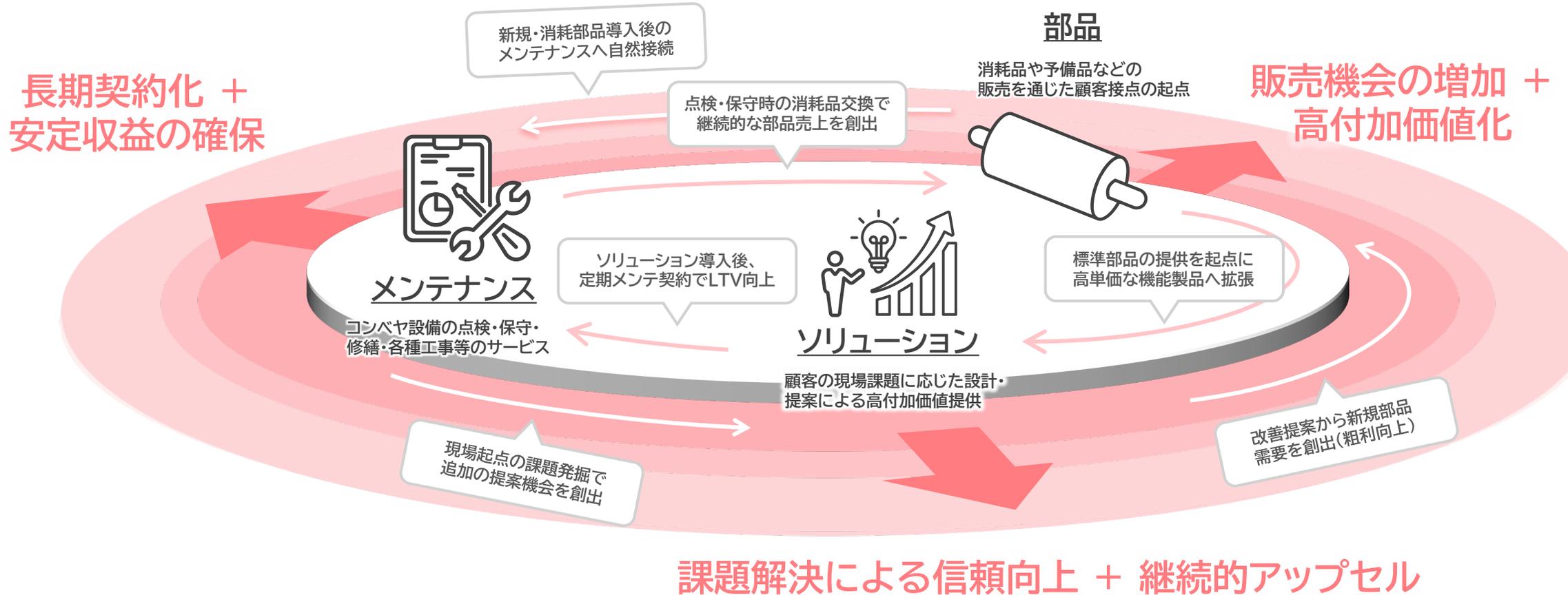
JRC国内コンベヤ事業の対応方針



独自の3本柱モデルで競合優位を鮮明化し
「総合力」で長期安定成長と更なるシェア拡大へ

【国内】コンベヤ事業の基本戦略 ～3本柱の相乗効果による成長拡大～

「**継続的な収益獲得 × 単価アップ × 顧客接点の維持強化**」による多層・循環型モデルで、事業の**成長性**と**収益性**の両立を実現



【国内】リカーリング収益基盤を堅守しつつ、高付加価値化で成長拡大

「部品 × ソリューション × メンテナンス」のトータルソリューションを推進

- ・ 2028/2期 売上高120億円※規模へ（2025/2期比:約151%）
- ・ 2028/2期 営業利益23億円※規模へ（2025/2期比:約135%）

● ソリューション売上の更なる拡大

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

● メンテナンス事業の拡大

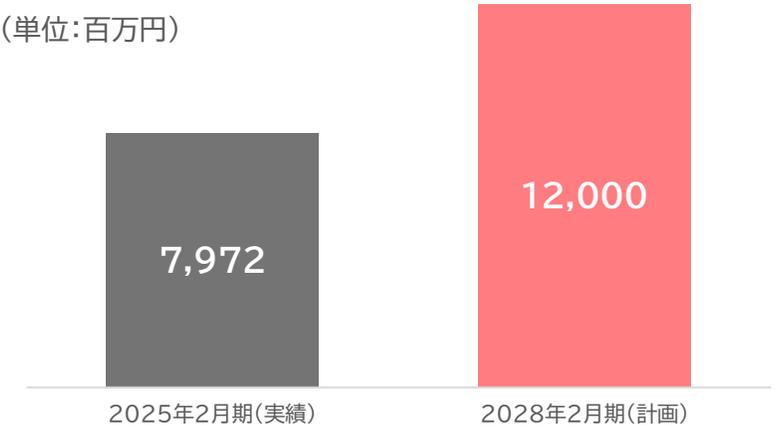
- ・ 常駐メンテ契約先の拡充、定修工事でのスケールアップ
- ・ 高橋汽罐工業やM&A先とのシナジー活用・サービス強化
- ・ パイプコンベヤなど新規領域展開によるアップサイド

● +αの成長要素(遠隔監視・コンベヤ全体設計)

- ・ 遠隔監視・異常検知システムの開発・サービス立ち上げ
- ・ コンベヤ全体設計による事業拡大(部品受注から全体受注へ)

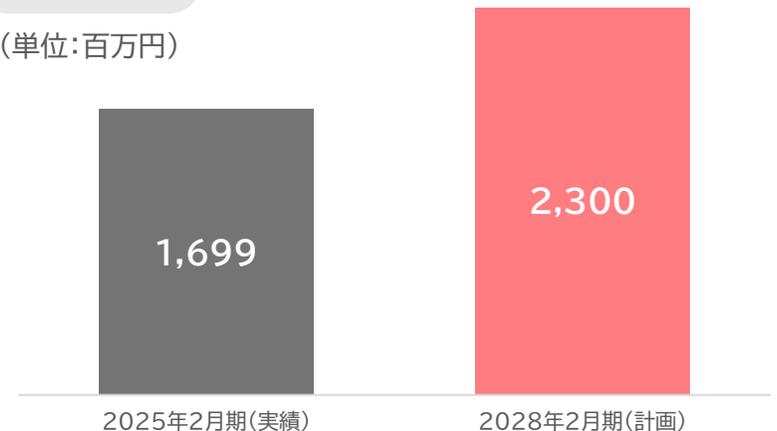
売上高 ※ 海外を含む

(単位:百万円)



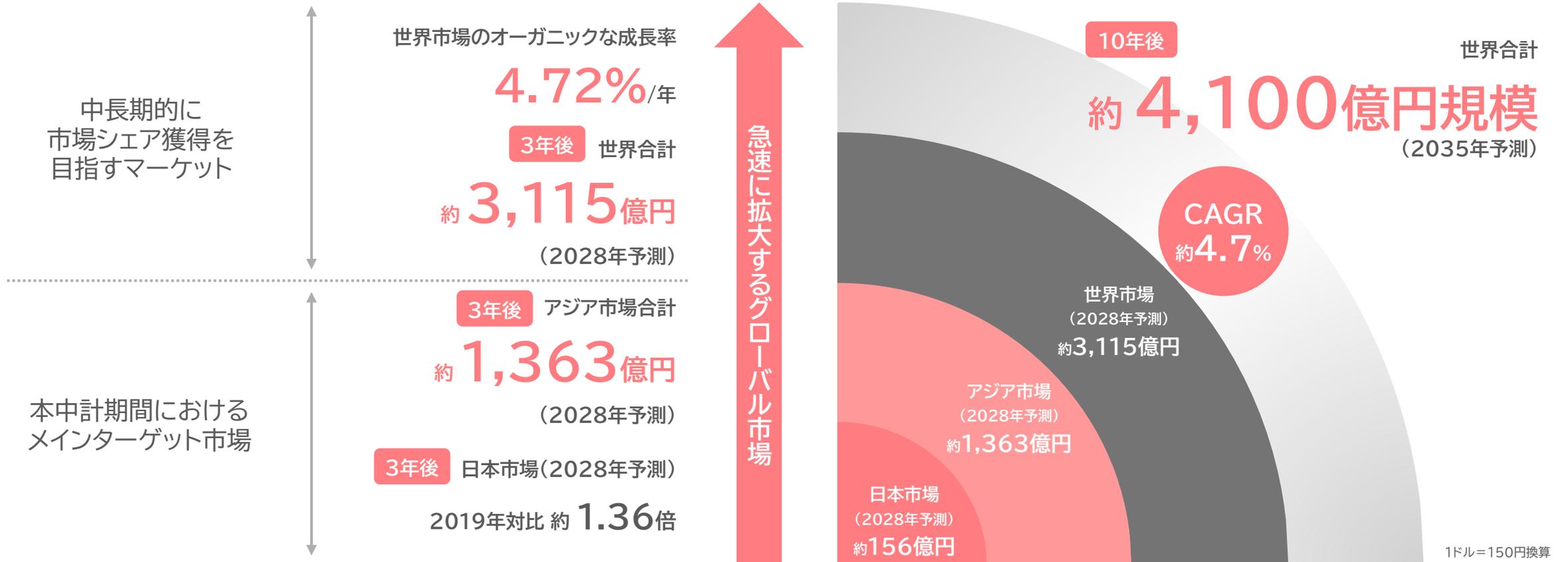
セグメント利益 ※ 海外を含む

(単位:百万円)



【海外】桁違いの市場が広がる、世界のコンベヤ部品市場のポテンシャル

- ・ 今後3か年のメインターゲットとするアジア市場の合計規模は約1,363億円に上る見込み(2028年予測)
- ・ 世界全体では、2024年からCAGR約4.7%で成長、2035年には約4,100億円規模まで拡大し、事業成長余地が極めて高い



【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

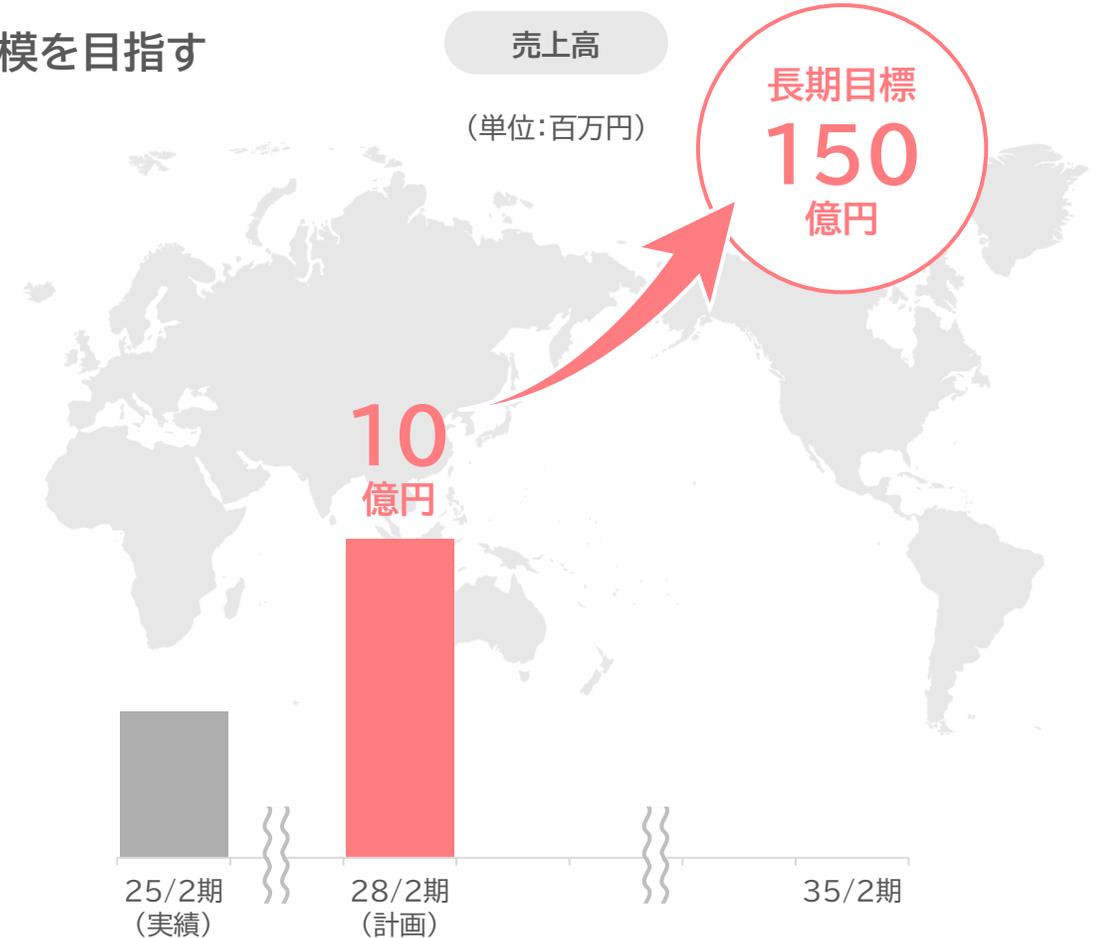
- ・ タイ 貿易拡大・主要産業(発電・セメント・製糖)への展開
- ・ インドネシア 営業基盤拡充・新規市場開拓
- ・ ベトナム 現地生産拠点の設立・ASEAN市場への輸出拡大

● 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



社会課題を追い風に拡大する環境プラント市場

「更新需要」「脱炭素」「官民の業務効率化」が重なり、ごみ処理・水処理・バイオマスの3領域で事業拡大の機会が広がる

— 市場環境認識 —

環境プラント事業を取り巻く状況

環境プラントの老朽化と更新需要

- 平成初期に整備された施設の老朽化が進行
- 設備の更新・延命化にむけた改修(基幹改良)が急務

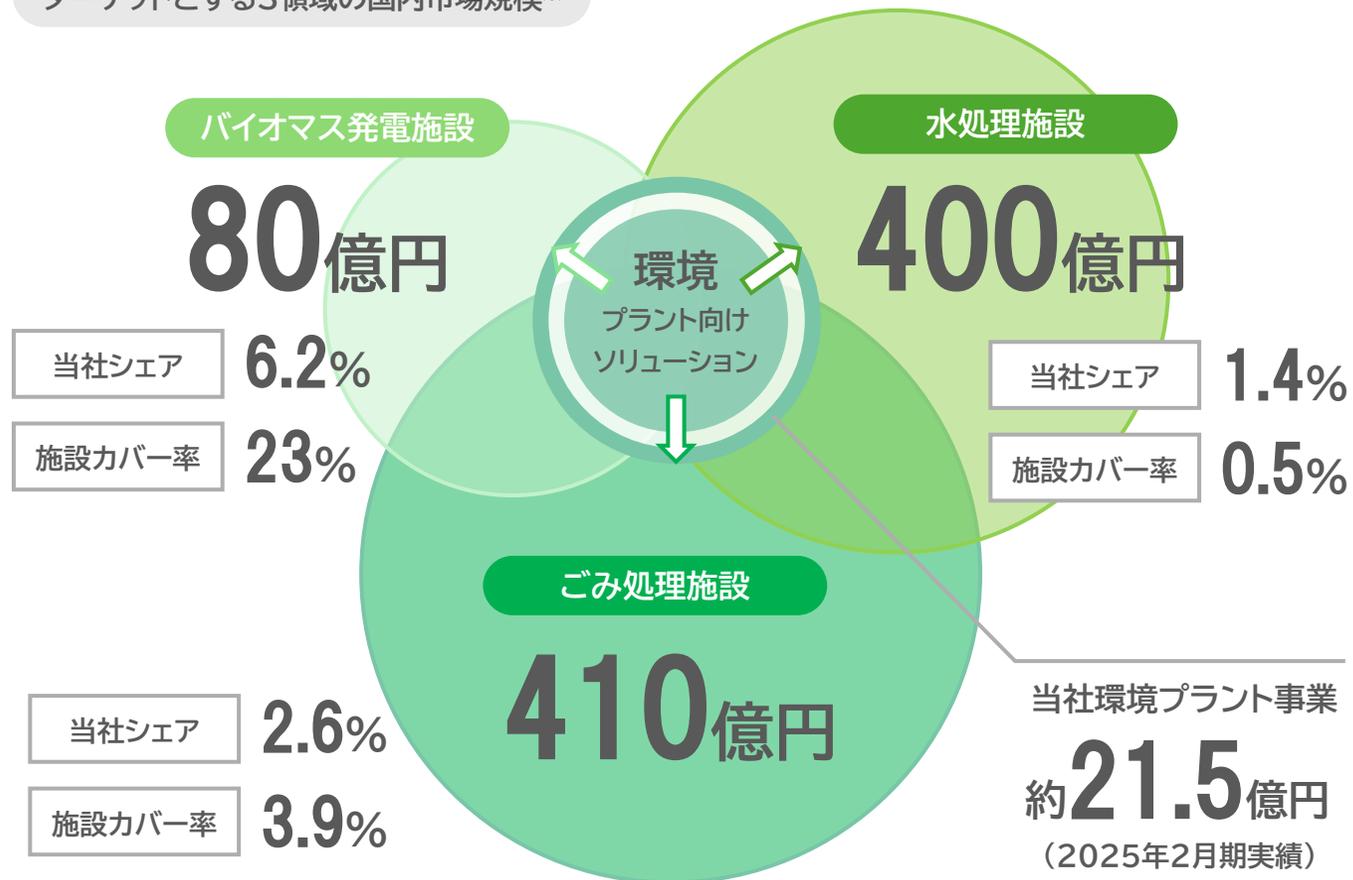
カーボンニュートラル推進

- CO2削減と資源循環に向けたプラント整備需要
- 再生可能エネルギー(バイオマス発電)の需要継続
- 地方自治体のエネルギー地産地消ニーズの高まり

官公庁の施設管理効率化ニーズ

- 人員減・専門知識不足により業務効率化が急務
- 施設・設備の一括管理、民間活用の進展・活発化

ターゲットとする3領域の国内市場規模※



ワンストップ体制強化とバリューチェーン領域拡張でシェア拡大へ

「ワンストップの強化」と「バリューチェーン隣接領域への進出」を推進

- ・ 2028/2期 売上高31億円規模へ（2025/2期比:約144%）
- ・ 2028/2期 営業利益6億円規模へ（2025/2期比:約133%）

● ワンストップサービスの強化

- ・ 設計・製作・据付・メンテナンスを一貫提供できる強みの更なる強化
- ・ 製作工程の内製化による利益率改善を持続的に推進

● バリューチェーン隣接領域への進出

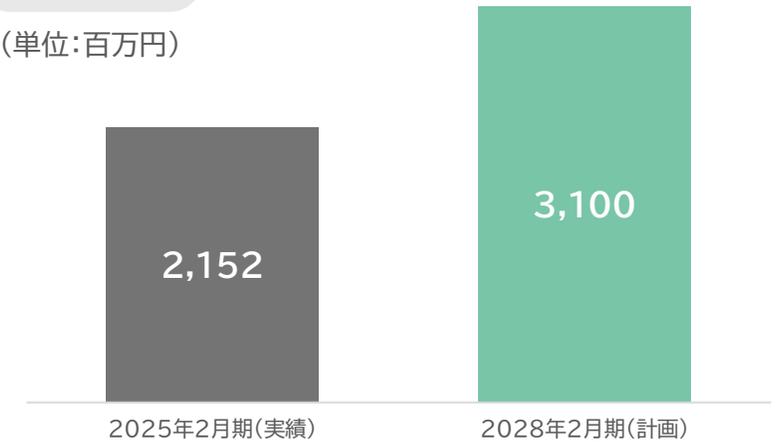
- ・ M&Aを活用し、既存事業とシナジーのある分野へ進出
- ・ 各施設の前後工程についても設計・製造・据付・メンテナンスに対応

● +αの成長要素（クロスセル+人員増強）

- ・ 既存+新規M&A先の顧客へのクロスセルによるトップライン拡大
- ・ 現場監督や営業人員を増強し、リソース不足による機会損失を最小化

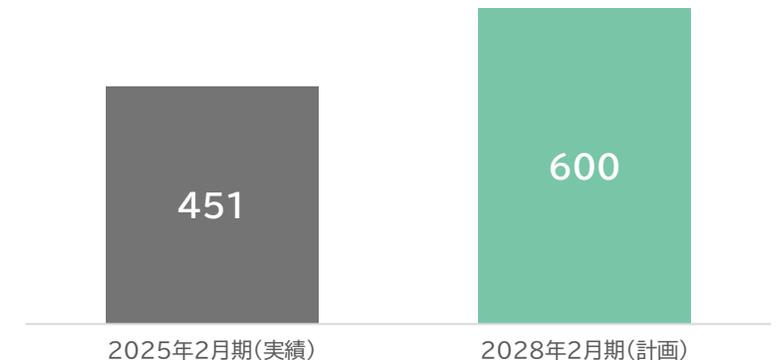
売上高

（単位:百万円）



セグメント利益

（単位:百万円）



食品製造業の課題とロボットSIerに求められる社会的役割

人手不足、生産性課題、労災リスク——食品製造業が抱える3つの課題が、ロボットSIerへの期待を高めている

— 市場環境認識 —

食品製造業を取り巻く状況

人手不足が常態化し、依存度も高い業界構造

- 生産年齢人口の減少により、特に地方での人材確保が深刻化
- 有効求人倍率は全産業平均1.33倍を大きく上回る3.05倍
- パートタイム就業者の比率が約7割と高く、人的安定性に課題

GDPに占める重要産業ながら、生産性は最下位水準

- 製造業全体の13%のGDP、15%の雇用を支える基幹産業
- 付加価値額は全産業平均の0.74倍／製造業の0.56倍
- 構造的な低生産性領域であり、改革余地が大きい

労働災害最多、衛生基準も厳しく、自動化ニーズ顕在化

- 製造業における死傷者数の31.1%を食品製造業が占める
- 安全性・清潔性・生産安定性の観点からも、ロボット需要は明白

食品製造業の付加価値額

	1人当たりの付加価値額(千円)	
全産業	8,800	-
製造業	9,700	1.10倍 (-)
輸送用機械器具製造業	15,300	1.74倍 (1.57倍)
食品製造業	5,400	0.61倍 (0.56倍)
電気機械器具製造業	9,000	1.02倍 (0.93倍)
電子部品・デバイス・電子回路製造業	13,200	1.5倍 (1.36倍)

出所：経済産業省「令和4年企業活動基本調査(令和3年度実績)」より当社集計(e-Stat)

生産性の抜本的な改善には
工程自動化とロボット活用が不可欠

業種別の労働災害発生状況

(件数) 平成28年業種別労働災害発生状況



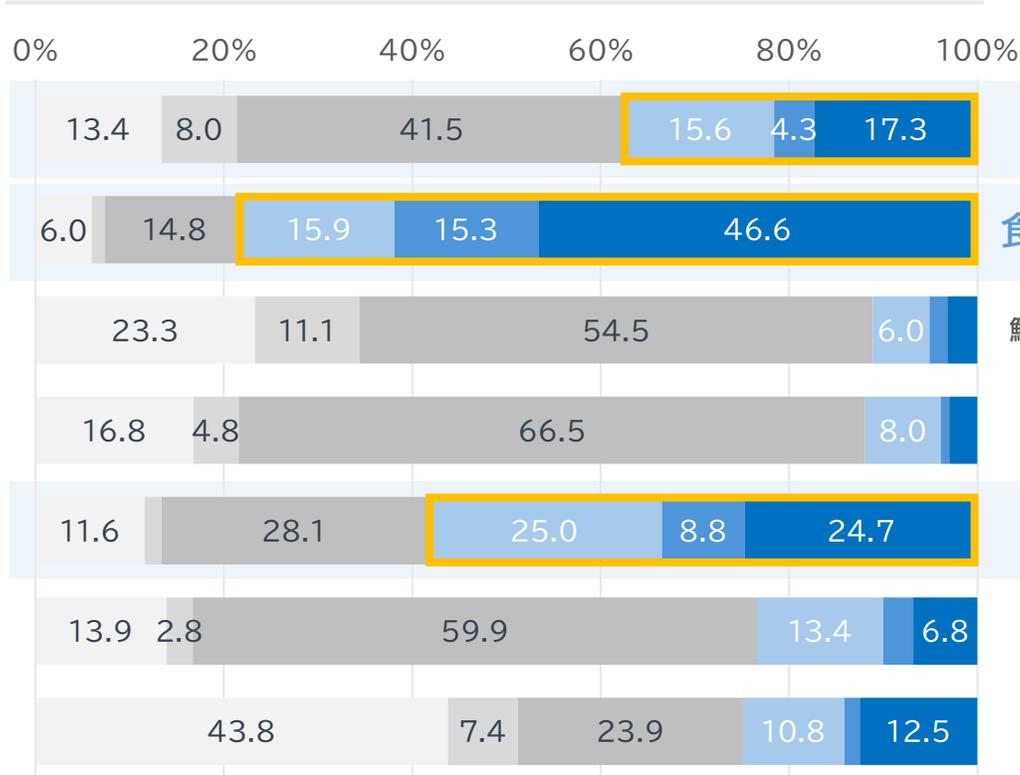
出所：厚生労働省「労働災害統計」(平成28年12月末累計)

労災削減・安全強化には
人手に依存しない体制づくりが急務

食品製造業における工程別の人員分布とロボット省人化の余地

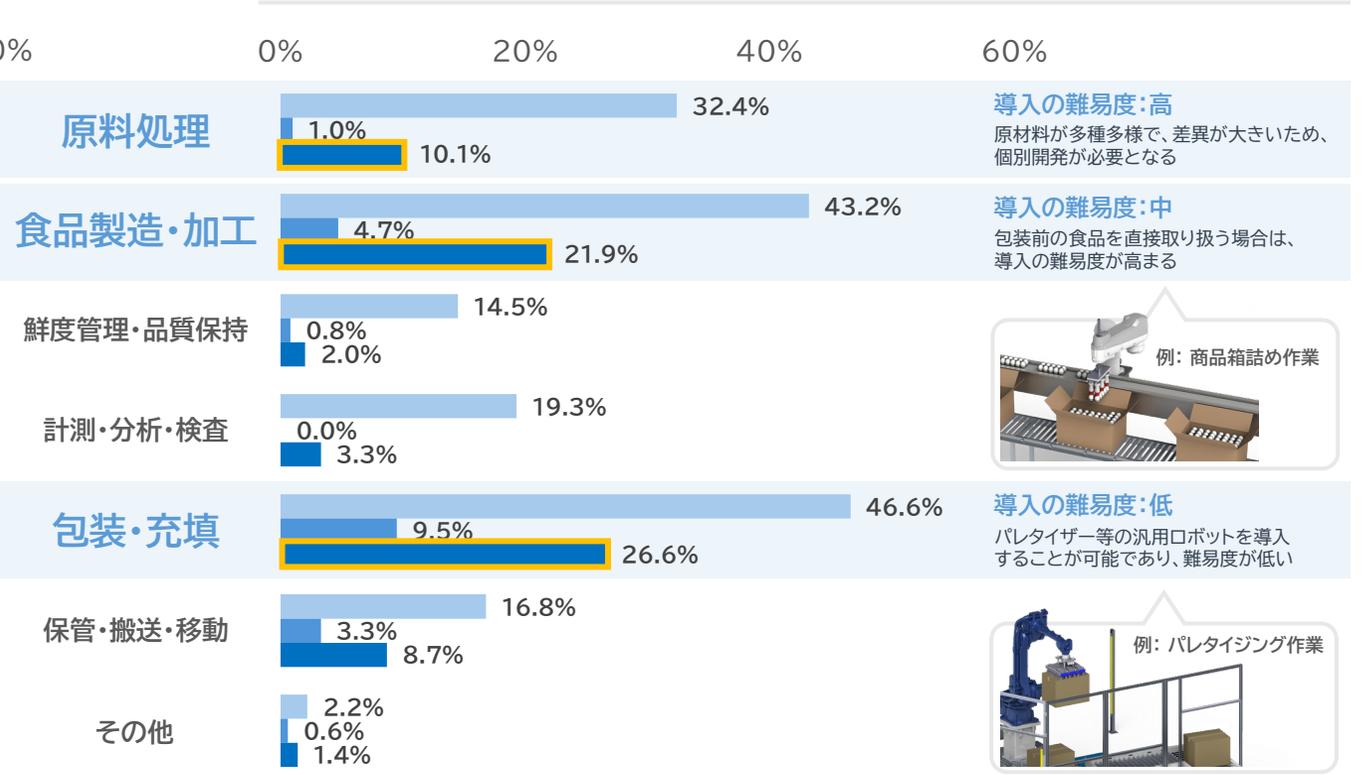
食品製造・加工、包装・充填、原料処理の3工程に人員が集中しており、一定の機械化は進むも、ロボット化のニーズが大きい

図表(左) 生産工程別の人員の分布 (n=352)



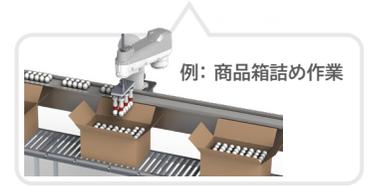
■ 無回答 ■ 0人 ■ 1~9人 ■ 10~19人 ■ 20~29人 ■ 30人以上

図表(右) 機械化・ロボット化の状況/ロボット導入ニーズ (n=352)



導入の難易度:高
原材料が多種多様で、差異が大きいため、個別開発が必要となる

導入の難易度:中
包装前の食品を直接取り扱う場合は、導入の難易度が高まる



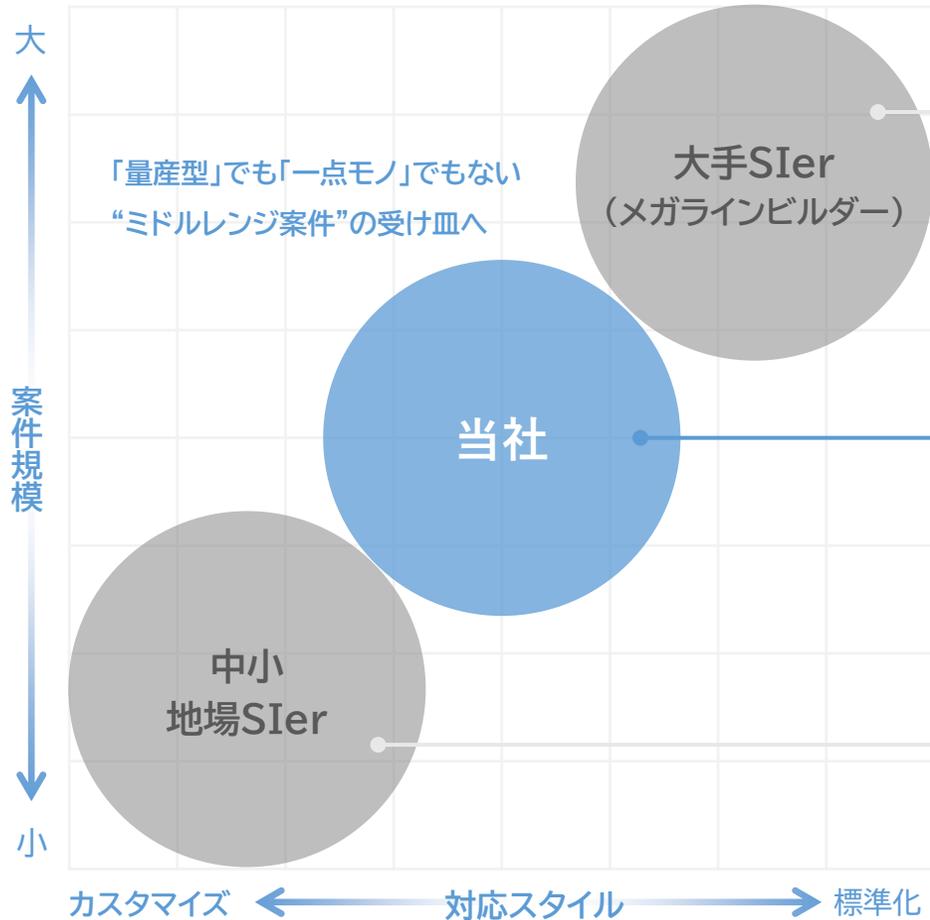
導入の難易度:低
パレタイザー等の汎用ロボットを導入することが可能であり、難易度が低い



■ 機械化の比率 ■ ロボット化の比率 ■ 今後ロボット化したい工程

ロボットSI市場における競合と当社ポジション

“プチラインビルダー”として、大手・中小が参入しづらい中規模需要を捉え、ポジショニング優位を確立し、成長市場を攻略



■ 大手SIer(メガラインビルダー)

- 大規模工場向けの標準化されたソリューションを量産導入
- スケールメリットを活かした“大量導入モデル”
- 一方で、個別性の高い中規模案件には対応しづらい傾向(参入メリットが少ない)

■ JRCのポジション:「中堅規模 × 準標準ライン」の領域を担う

- 大手には見過ごされがち、中小には難しい“中規模・複合案件”に対応
- フルスクラッチではなく、柔軟なカスタマイズ提案が可能
- 量産型のパッケージ品では拾いきれない現場のリアルな困りごとに寄り添える体制
- “プチラインビルダー”として成長領域を狙い撃ちするポジショニング

■ 中小地場SIer

- 小規模案件が中心で価格競争に陥りやすい
- 特定顧客向けのカスタマイズ対応にリソースを取られがち
- 標準化や複合提案に必要な体制が不十分(一品一葉対応が多い)

複合ライン提案により単品受注から脱却 — 収益性・競争力の飛躍へ

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

これまで 局所単体の装置受注が中心



パレタイズ
(単体)



パラレルリンク
(単体)



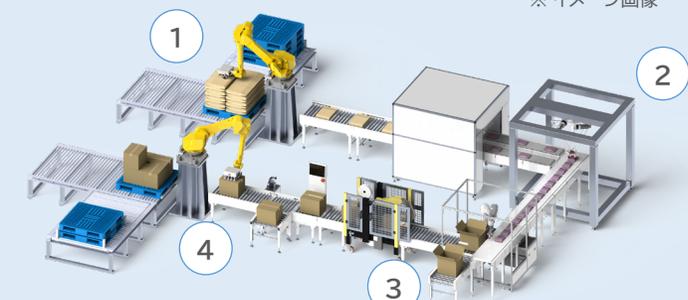
ロボットケーサー
(単体)

複合ライン提案 ライン全体を一括で構築・受注するトータルソリューション

各工程を連携させた複合ライン提案例 ※イメージ画像

- ① デパレタイズ (原料袋の積み下ろし)
- ② パラレルリンク (商品の仕分け・整列)
- ③ ロボットケーサー (箱詰め)・封函機
- ④ パレタイズ (パレットへの積み付け)

一括構築・受注



提案範囲	局所的なシステム(単体)
差別化	困難(中小地場SIerとの価格競争に陥りがち)
受注単価	低い(伸びにくい)
顧客価値	限定的
水平展開	困難(一品一葉のカスタマイズ対応になりがち)

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

食品・医薬品分野への「複合ライン提案」による収益強化とシェア拡大

「食品・医薬品業界への注力」と「複合ライン提案+DX」を推進

- ・ 2028/2期 売上高21億円規模へ（2025/2期比:約210%）
- ・ 2028/2期 営業利益2億円規模へ（2025/2期比:約800%）

● 食品・医薬品業界に注力

- ・ 食品・医薬品分野のノウハウ強化し、他の成長分野にも展開

● 「複合ライン提案」でポジション確立

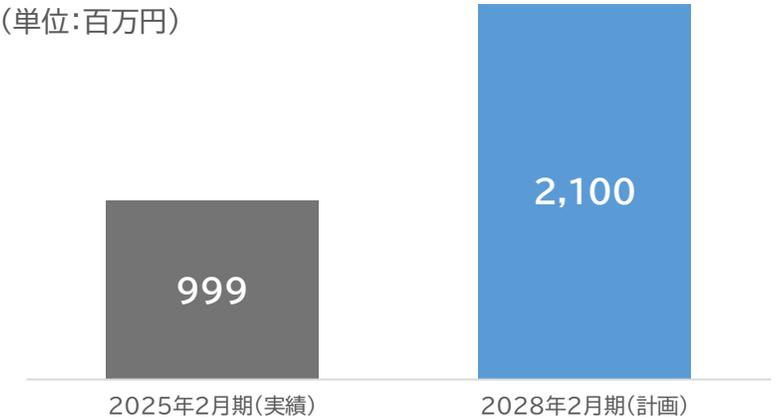
- ・ ノウハウ不足の顧客に対してライン提案
- ・ “プチラインビルダー”としての立ち位置を確立

● +αの成長要素（複合ライン+DX）

- ・ ライン+DX領域に進出し、より高度な自動化ソリューションを提供
- ・ マーケティングを高度化し、効果的なプロモーションを展開

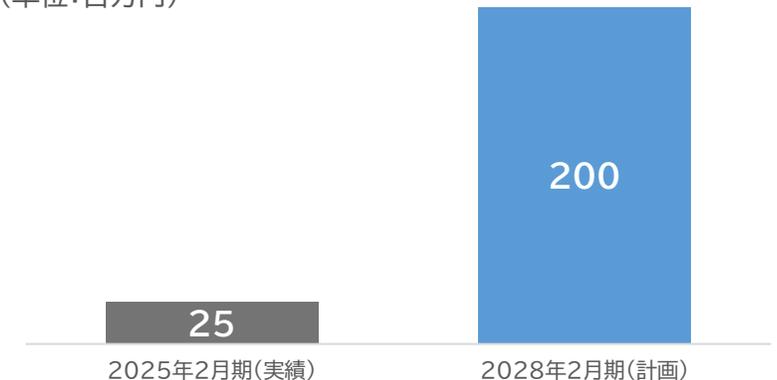
売上高

（単位:百万円）



セグメント利益

（単位:百万円）



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事業共通のM&A目的】 持続的な企業価値の向上と非連続的な成長の実現	
	目指す姿	主な目的
コンベヤ事業	コンベヤ搬送領域だけでなく その周辺領域も含めた トータルソリューションの提供能力の拡大	<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
環境プラント事業	ワンストップ体制と隣接領域を含めた トータルエンジニアリングの強化	<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事業	拡販可能な技術を有する ロボット関連企業を対象とした ロボット自動化コンソーシアムの形成	<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

財務戦略・資本政策

ROEに対する考え方

	25年2月期 (実績)	26年2月期 (予想)	28年2月期 (目標)
	25.7%	22.8%	25.2%

ROEに対する考え方／施策

■ 25%以上の高い水準を維持

(収益性) ①売上高純利益率 <small>当期純利益÷売上高</small>	9.8%	8.4%	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
	×		
③財務レバレッジ <small>総資産÷自己資本</small>	2.7倍	2.6倍	2.2倍

高水準の売上利益率を維持

- ・ 適切な材料比率マネジメント
- ・ 高収益なソリューション・環境プラント・ロボットSI拡大

中長期の継続的な効率性改善

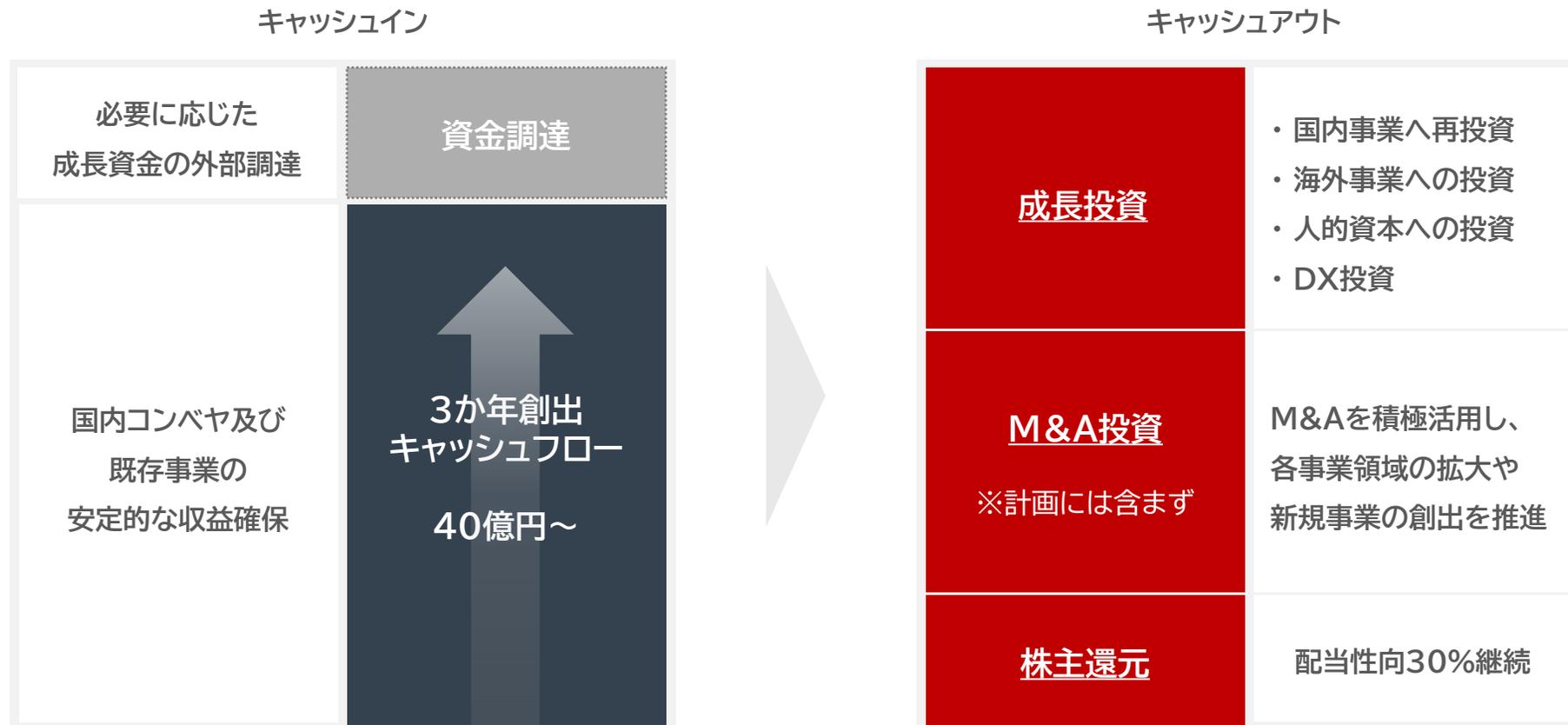
- ・ 事業別資産効率性を高める全社管理のFP&A
- ・ 事業拡大に対する運転資本の効率化、不要資産圧縮

追加投資に対応可能な最適資本構成の構築

- ・ M&Aなかりせば計画では、自己資本比率向上
- ・ 成長投資及びM&Aに対し、DEレシオをコントロール

キャッシュ・アロケーション

- コンベヤ事業の安定したキャッシュフローを活用し、成長領域への投資および魅力ある株主還元を進める基本方針
- 資本構成を最適化し、必要に応じて、借入金を活用した成長投資を推進することで、持続的な事業拡大を目指す



人的資本強化



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

社員のリスクリング
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

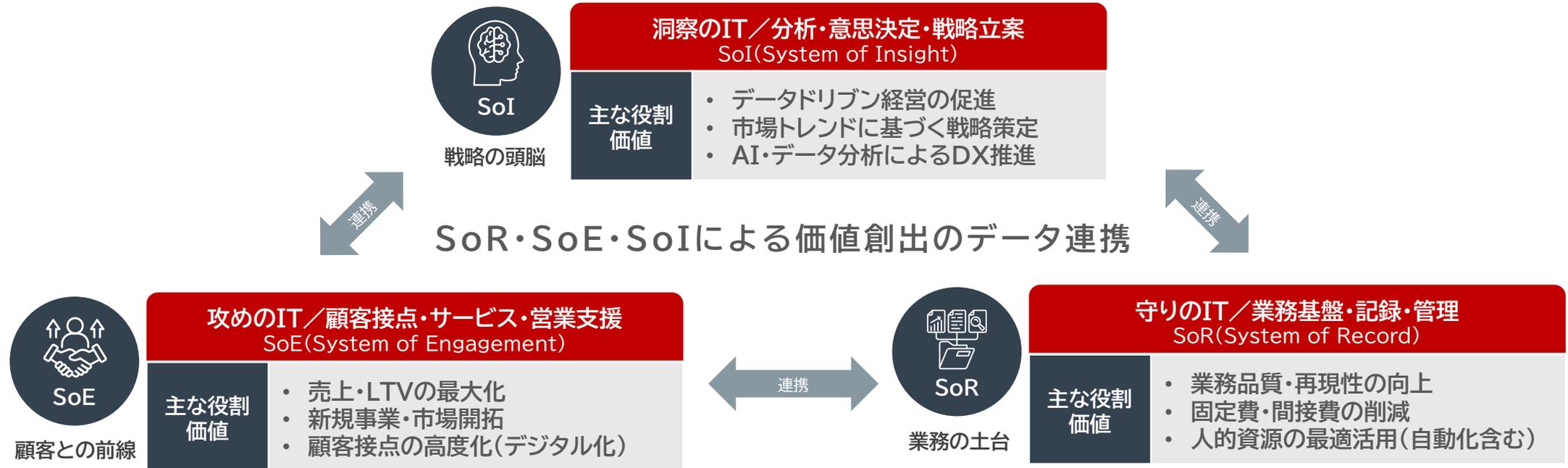
中長期の企業価値向上に向けて、人的資本への継続的な投資と制度改革を推進し、“選ばれ・活かされ・育つ”組織を実現

重要施策	具体的な取り組み
 <p>従業員エンゲージメントの向上</p>	<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
 <p>採用戦略の強化および人材教育体系の整備</p>	<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
 <p>人事評価制度の再構築</p>	<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
 <p>社員のリスキリング施策の実施</p>	<ul style="list-style-type: none"> 自律的なキャリア開発の推進 DX人材(デジタル人材)育成 キャリアサポート体制の確立
 <p>女性管理職比率の向上</p>	<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)

DX戦略

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

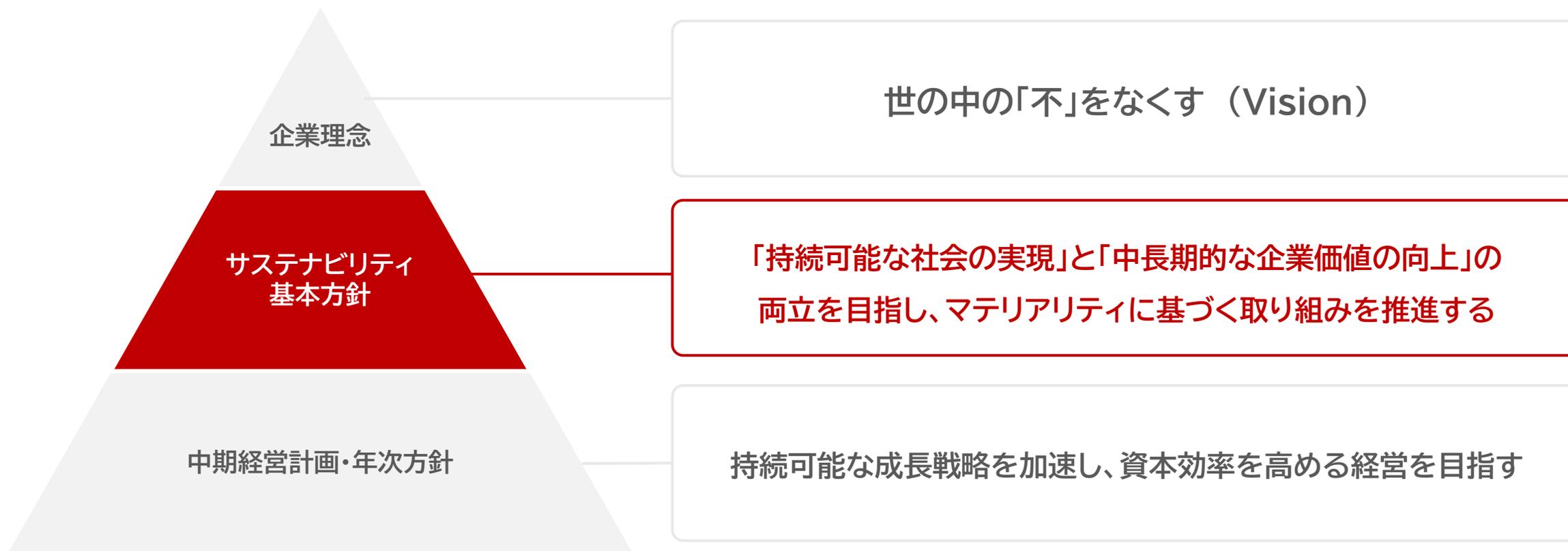
意思決定の高度化

競争優位の確立

サステナビリティ

サステナビリティ基本方針の戦略的位置づけと役割

- サステナビリティは、当社の企業理念と中期経営計画・年次方針とをつなぐ中心軸
- 社会的責任の遂行にとどまらず、企業成長と競争力強化の基盤として取り組みを推進



8つのマテリアリティ(重要事項)とその戦略的役割

- サステナビリティは、当社の企業理念と中期経営計画・年次方針とをつなぐ中心軸
- 社会的責任の遂行にとどまらず、企業成長と競争力強化の基盤として取り組みを推進

