

株式会社JRC

(東証グロース:6224)

ラジオ NIKKEI & プロネクサス共催

企業IR & 個人投資家 応援イベント

2025年10月18日

代表取締役社長 浜口 稔

<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 事業内容・特徴

03 成長戦略

04 株主還元

会社概要

私たちは**大阪市西区**に本社を置く、**ベルトコンベヤ部品製造**を祖業とする機械部品メーカーです。

創業



1961年

(浜口商店創業)

連結売上高



110億円

(2025年2月期)

資本金



1.67億円

(2025年8月末現在)

従業員数(連結)



459人

(2025年2月末現在)

拠点数(連結)※



国内



海外

25拠点 **2**拠点

(2025年8月末現在)

グループ会社



5社

(2025年2月末現在)

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)



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。

JRCソリューション



Vision 目指す姿

世の中の「不」をなくす。

企業理念に基づく3つの事業

コンベヤ事業

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

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



環境プラント事業

国内有数の自社一貫対応

環境プラント向けコンベヤ&付帯設備の
設計・製作・据付・メンテナンス



ごみ処理
施設向け



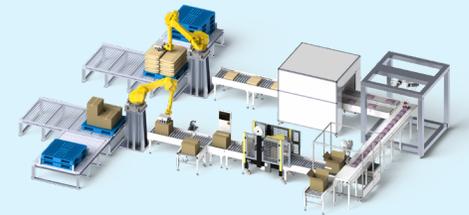
水処理
施設向け



バイオマス
施設向け

ロボットSI事業

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**

34期連続黒字・4期連続最高売上・最高益更新



2025年2月期
連結売上高
11,064
百万円

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)
(現 JRC C&M(株))を
完全子会社化

2018年

ロボットSI事業を
開始



2023年

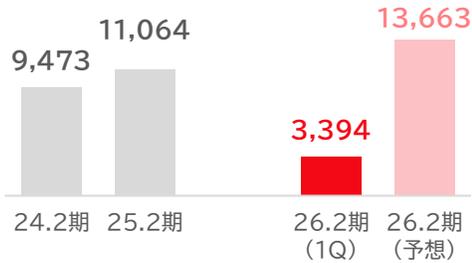
東京証券取引所
グロース市場へ
新規上場

上場後の連結業績推移・株価推移

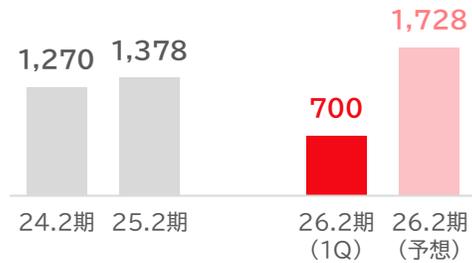
連結業績推移 (2024年2月期～2026年2月期[予想])

(単位:百万円)

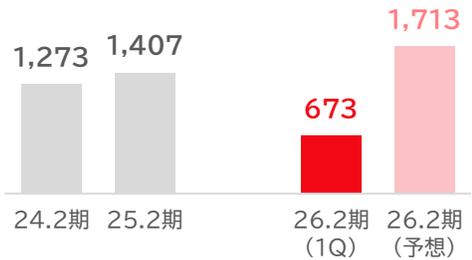
売上高



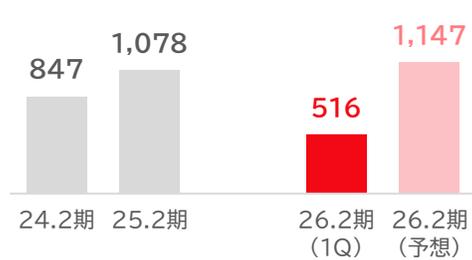
営業利益



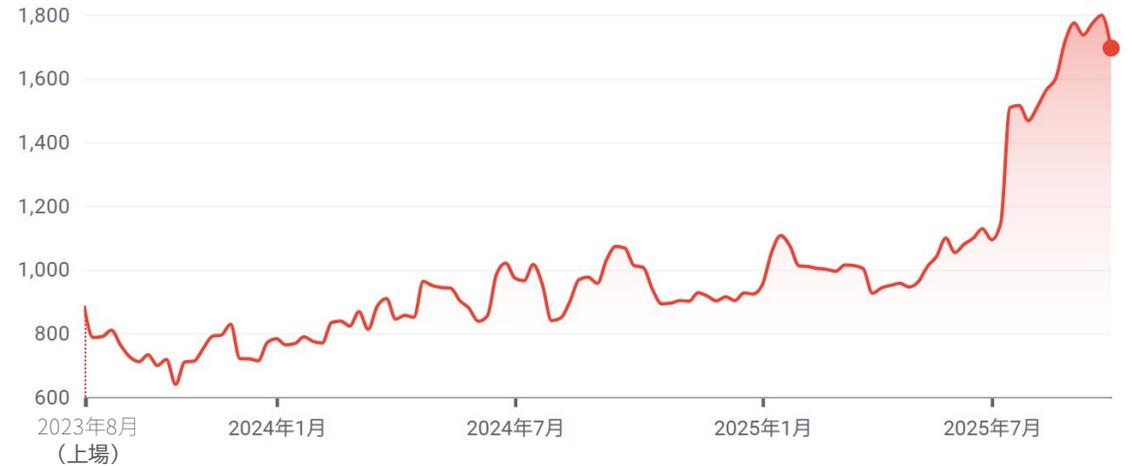
経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



株価推移 (2023年8月～2025年9月末)



2023年8月グロース市場上場後
事業の成長とともに堅調に推移

事業内容・特徴

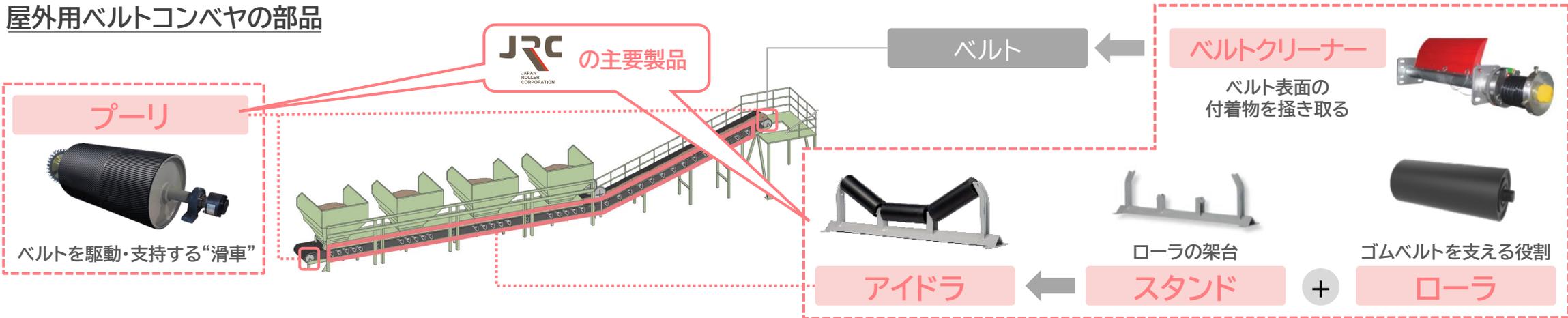
社会インフラを支える「屋外用ベルトコンベヤ部品」の国内リーディングカンパニー

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**”

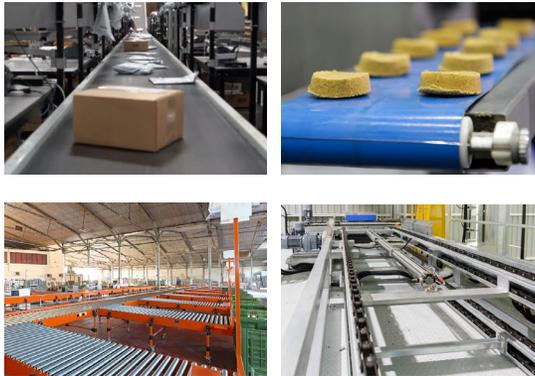
屋外用ベルトコンベヤの部品



屋外×重工用途という、高耐久・高参入障壁のニッチ市場

過酷環境で稼働する“屋外用ベルトコンベヤ”の部品供給に特化。安定需要×高耐久技術によって、高参入障壁を確立

屋内用の各種コンベヤ



の主戦場

屋外用ベルトコンベヤ



JRCの参入市場の特性

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**

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**

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**

交換頻度

数年(温和環境で低頻度)

1~2年(過酷環境で **消耗不可避**)

安定需要

高参入障壁

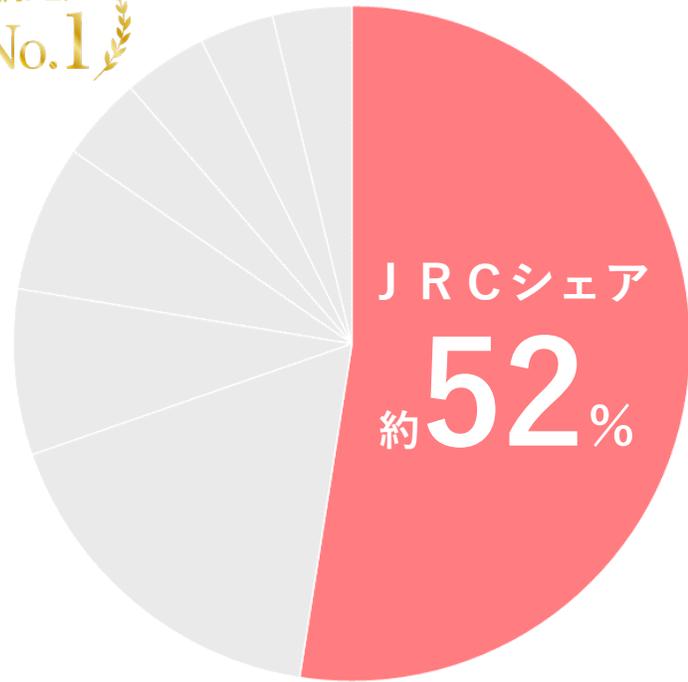
耐久性要求

高リカーリング

ニッチトップ × リカーリング

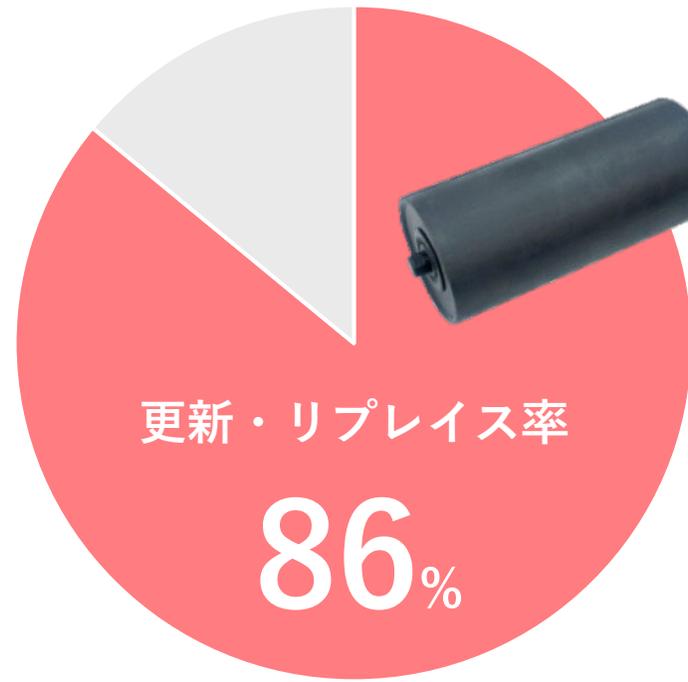
国内トップシェア

国内シェア
No.1



プライスリーダーとしての
高い価格交渉力

高い更新・リプレイス率



受注の8割以上が
繰り返し需要

JRC主要製品:ローラ

機長500m規模の
コンベヤラインに
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**

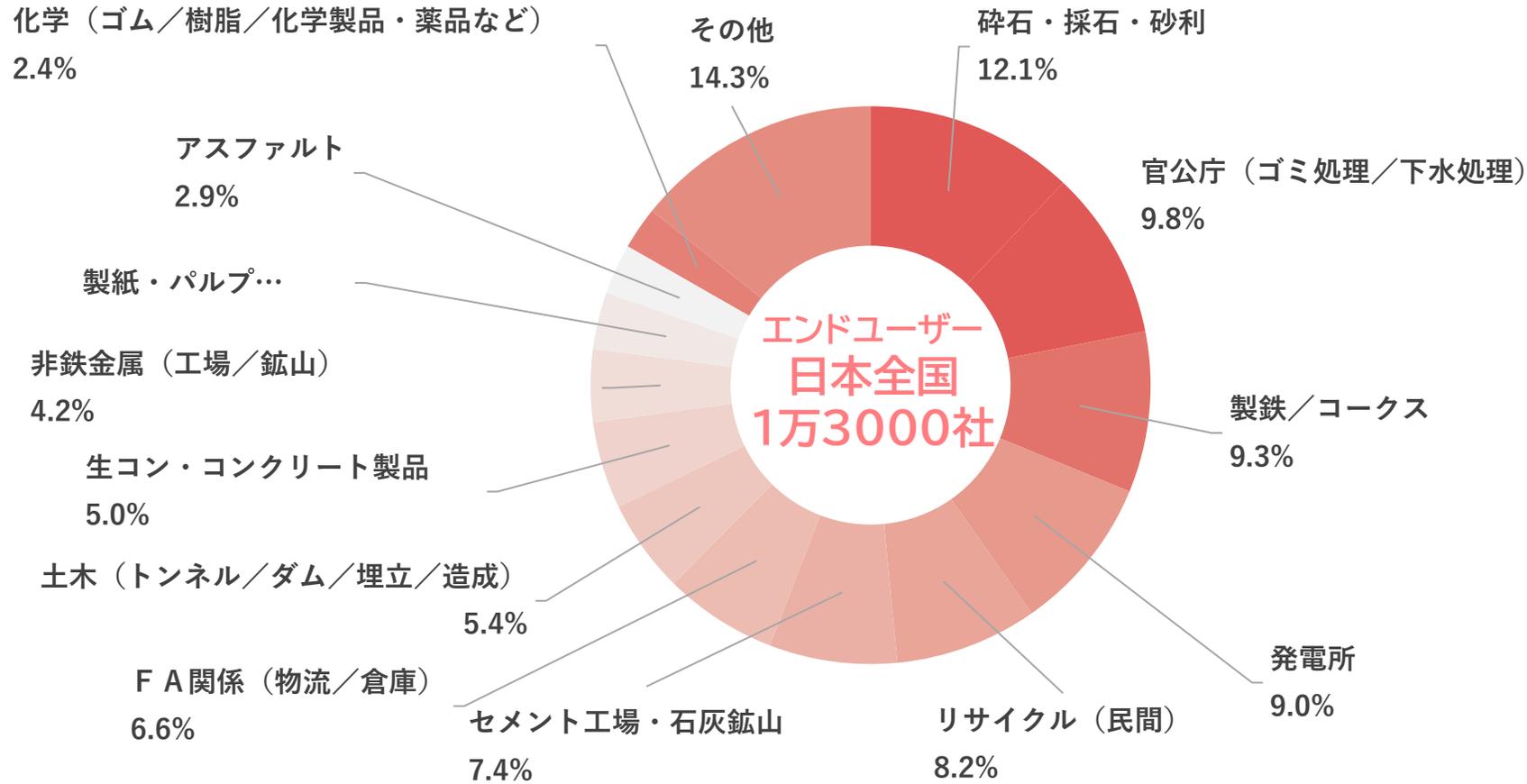
安定稼働に必要不可欠

高い交換頻度

価格低下しにくい

全国1万3000社超の多様な顧客基盤

特定業界に依存しない顧客ポートフォリオを有し、景況変動の影響を受けにくい安定した事業を展開



主要なエンドユーザーの業種



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

業界唯一の自動生産ライン

高い生産性×高品質 = 供給力

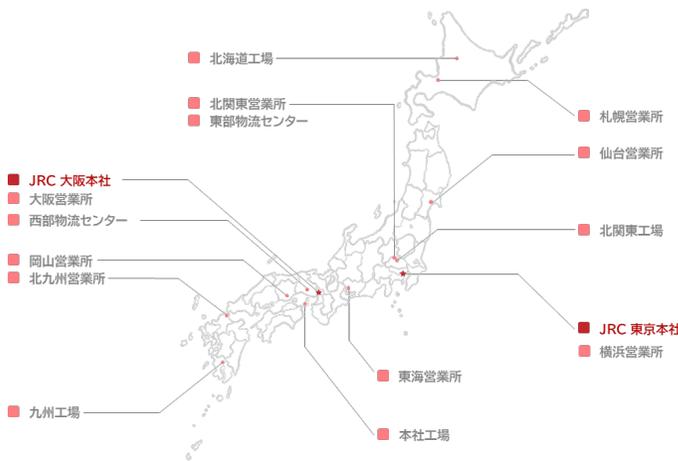


安定した製品供給体制により
顧客からの信頼を確立

業界唯一の全国体制

全国展開

営業所 8拠点
工場 4拠点
物流センター 2拠点



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
「顧客の囲い込み」

環境プラント事業の全体像

【事業領域】3つの環境プラント



ごみ処理施設
(焼却・リサイクル)



水処理施設



バイオマス
発電施設

JRC グループの役割

各施設向け搬送設備・周辺設備の 設計・製作・据付・メンテナンス

各種環境プラント向けコンベヤ



エプロンコンベヤ



ベルトコンベヤ



スクリーユコンベヤ



フライトコンベヤ

付帯設備・周辺機器



貯留ホツバ



二重ダンパ



回転式給じん機



定量供給機



タンク



ダクト



架台

その他にも
実績多数

各施設の設備用途例

ごみの搬入・分別・
焼却灰の搬送

汚泥・沈砂など
高粘度物の搬送

バイオマス燃料受入・
投入・灰搬送

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」「脱炭素要請」「官公庁の業務効率化」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

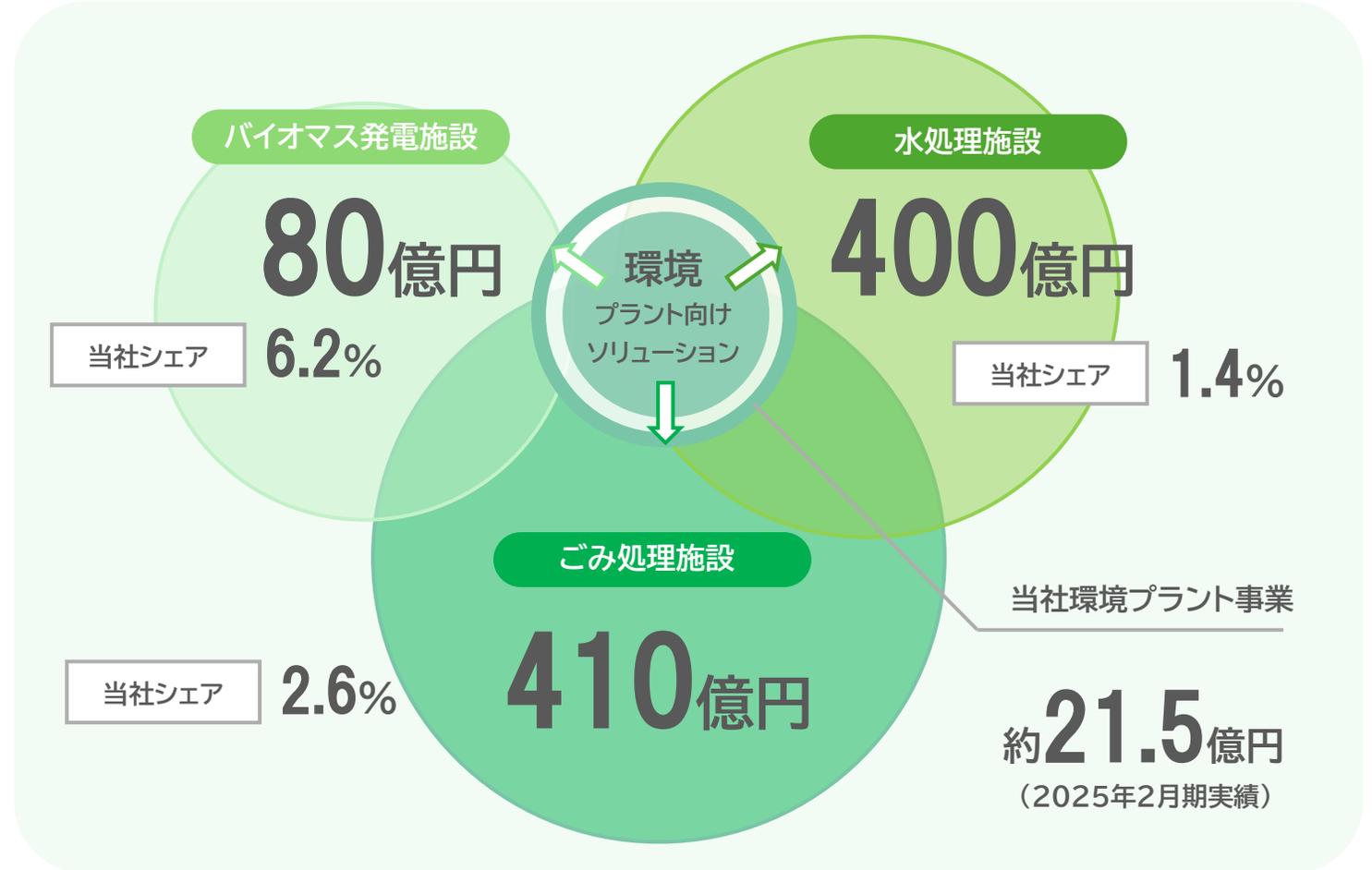
ターゲットとする3領域の国内市場規模※

合計 **890** 億円

そのうち…

現在の
当社シェア **2.4%**

**成長余地が大きい
かつ 高成長**



幅広い対応力と信頼で選ばれる「ワンストップ」× 全国展開

ワンストップ対応



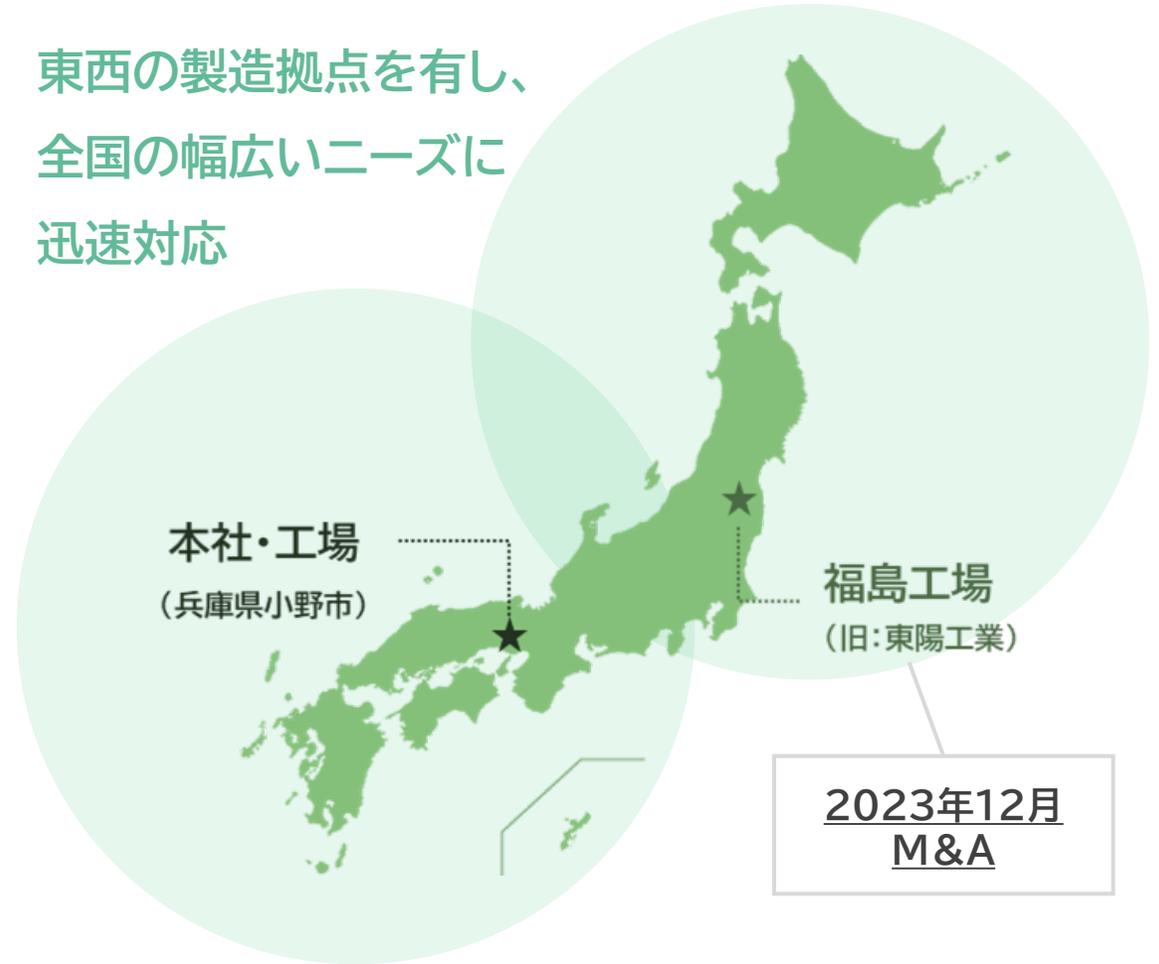
工程ごとの担当企業が異なるケースが多く、
情報・ナレッジの共有不足により、発注者の負担・コストが増加

JRC 設計から製作・据付・メンテナンスまで一貫対応



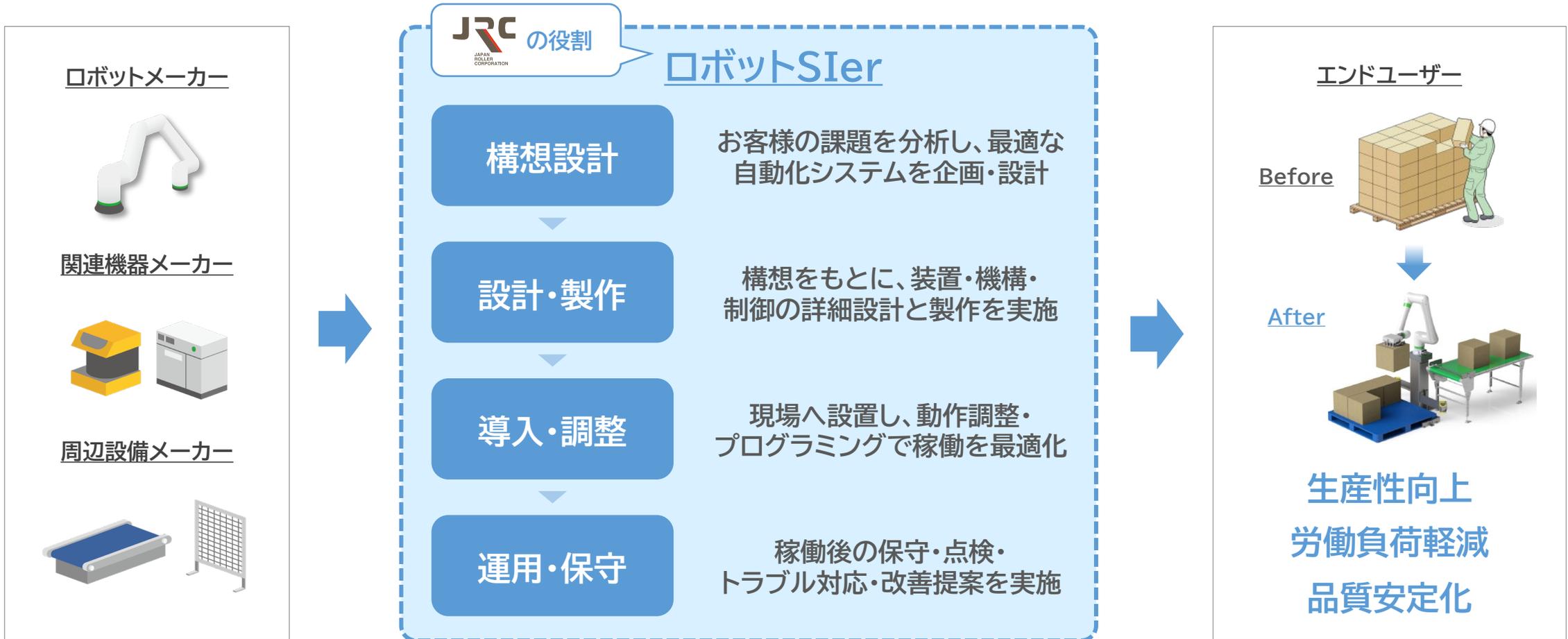
全国対応力

東西の製造拠点を有し、
全国の幅広いニーズに
迅速対応



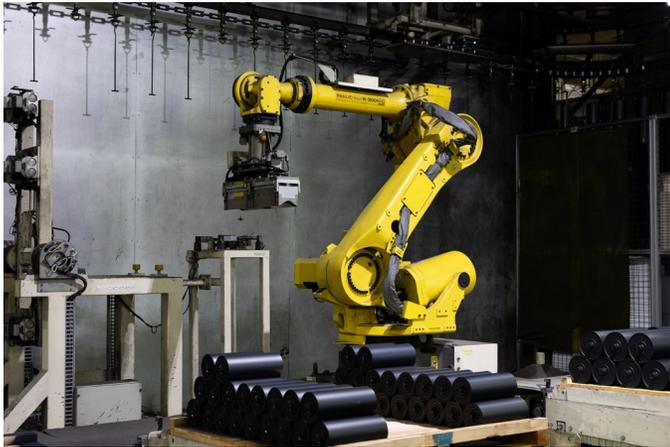
ロボットSIer(システム・インテグレータ)として ~ロボットに命を吹き込む仕事~

「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



“世の中の「不」をなくす”——ロボットSI事業の原点

出発点



自社工場(コンベヤ事業)での
ロボット活用による自動化の

「成功体験」

社会に還元できないか…?

企業理念(Vision)

世の中の「不」をなくす

顕在化した社会課題

- ☑ 少子高齢化・人手不足
- ☑ 技能継承の問題
- ☑ 労働環境の厳しさ

新規事業の立ち上げ



2018年
ロボットSI事業
「ALFIS」として正式発足

社会課題に応える「現場密着型SIer」として、食品・医薬品分野へ特化

立ち上げ期(2018年頃)



汎用SIerとして活動を開始

当初は自社と同じ中小製造業
(機械・部品工場など)を
主要ターゲットにスタート

真の「現場課題」を実感



「食品・医薬品」案件を通じて

実際の案件を重ねるごとに
「食品・医薬品業界」の人手依存の
深刻さと切実なニーズを実感

「食品・医薬品」特化への舵切り

人手不足・生産性課題・労災リスク
3つの課題が顕著な業界



食品



医薬

社会課題解決への使命

社会課題が最も顕著な食品・
医薬品分野にこそ、当社のロボット
技術が貢献できると確信し、特化へ

食品・医薬分野に特化し、独自の技術と体制で価値を提供

食品・医薬向けが全売上の90%

2025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

領域特化による
「信頼獲得サイクル」

JRC独自の技術優位性



食品



医薬

- 多品種少量生産への対応
- 柔らかいものをつかむ技術
- クリーン対応への豊富な知見

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・保守まで一貫対応
- 工程見直しや長期稼働の安定支援

「一気通貫」で
成果を生むパートナー

成長戦略

【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 × 工事・メンテナンス」による総合力で、顧客課題に一貫対応

部品



消耗品や予備品などの
販売を通じた顧客接点の起点

ソリューション



顧客の現場課題に応じた
設計・提案による高付加価値提供

工事・メンテナンス



コンベヤ設備の点検・保守・
修繕・各種工事等のサービス

独自の3本柱モデルにより、市場変化に強い構造を確立し、さらなる事業成長・シェア拡大を実現へ

【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

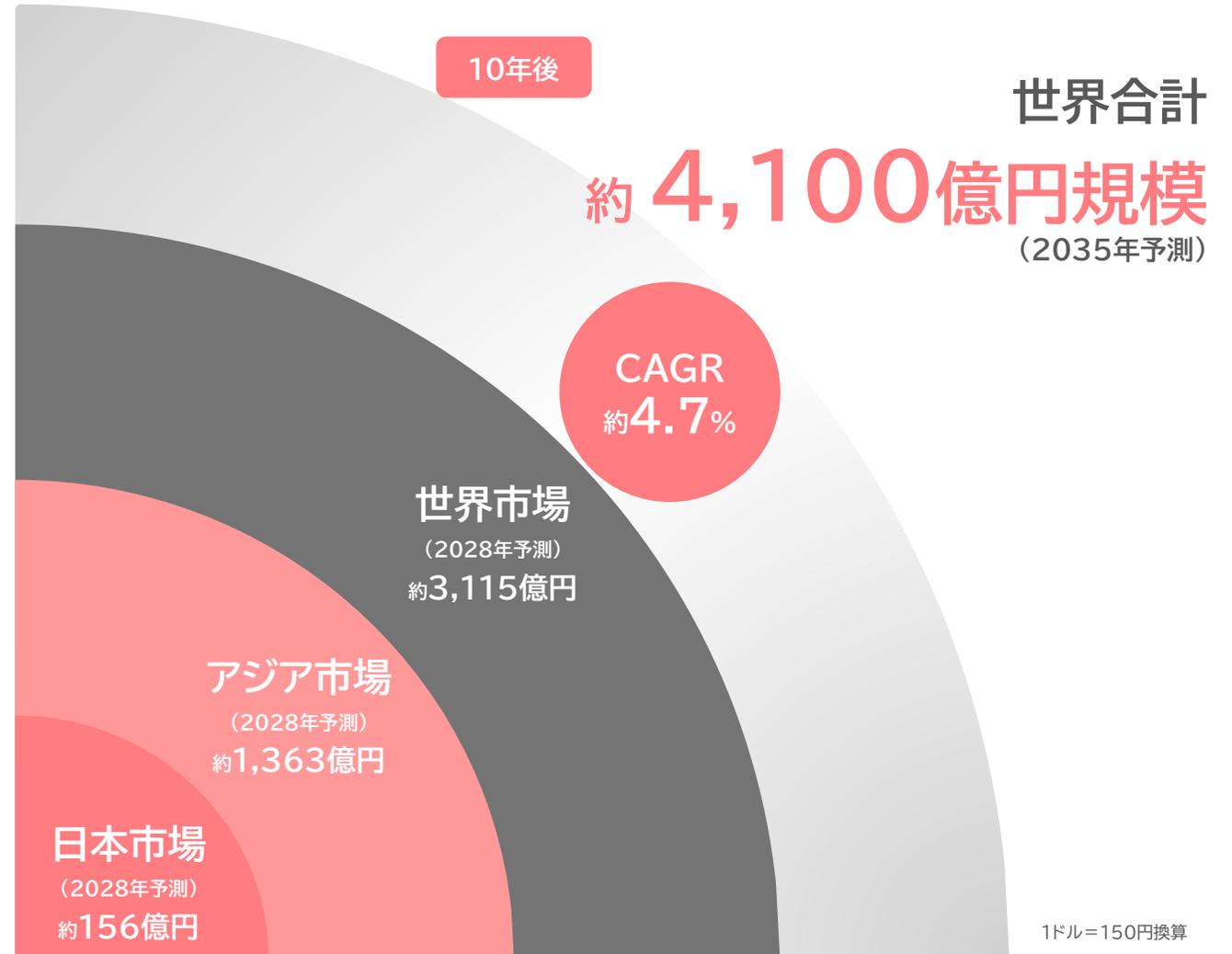
市場規模

アジア市場は日本の約**9**倍。

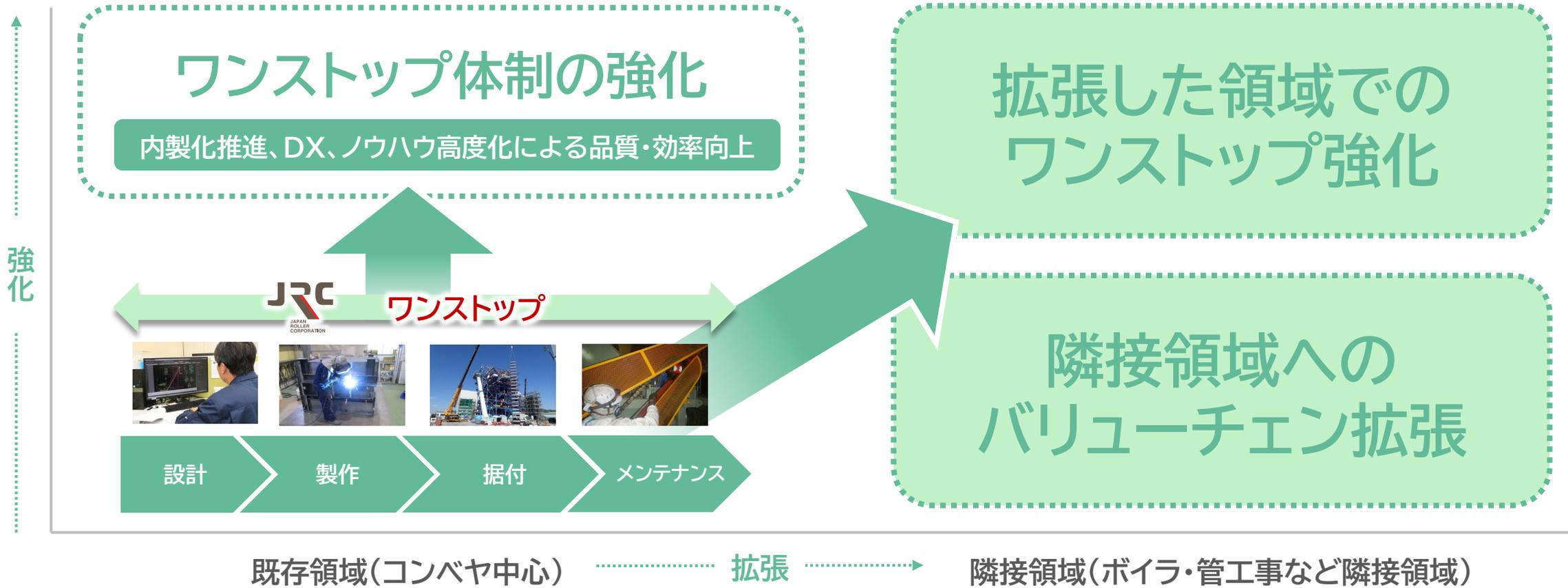
世界ではさらに**20**倍超。

CAGR約4.7%の市場成長で

さらなる躍進の可能性。



「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



ワンストップ体制を磨くとともに、隣接領域へ進出し、“総合エンジニアリング企業”へ進化する

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

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

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)

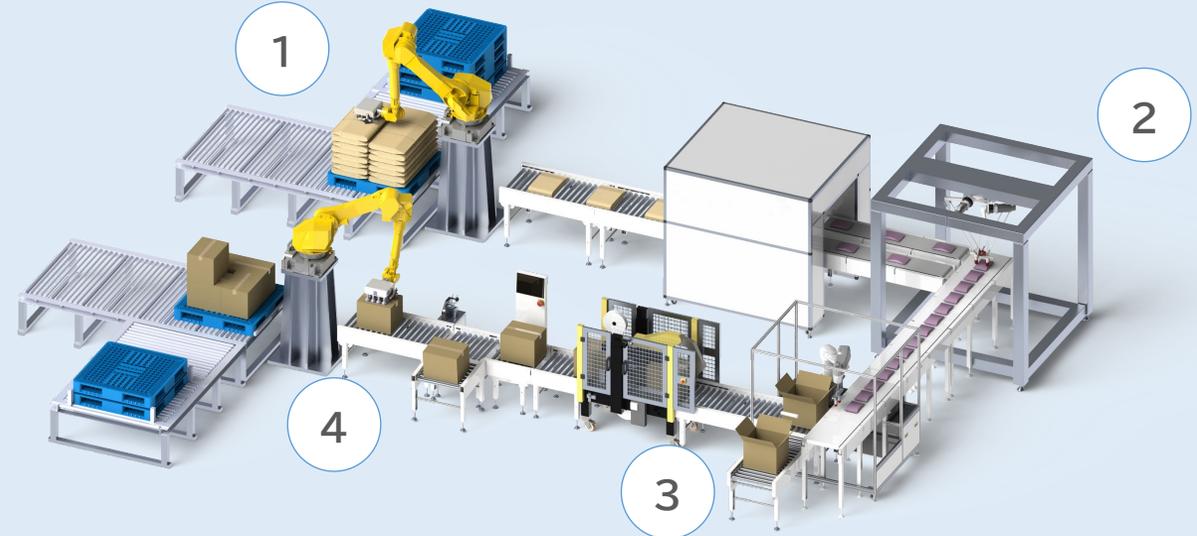
③ ロボットケーサー (箱詰め)・封函機

④ パレタイズ (パレットへの積み付け)

一括構築・受注

各工程を連携させた複合ライン提案例

※ イメージ画像



さらに「複合ライン+DX領域」へ進出し、より高度な自動化ソリューションを提供

中期経営計画の位置づけ ～長期ビジョン実現に向けて～

- 売上高(計画)
- 売上高(実績)
- 営業利益率

(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

14.0%

13.4%

12.5%

13.4%

16.0%

M&A

75,000

8,961

9,473

11,064

M&A
17,200

2023年2月期

2024年2月期

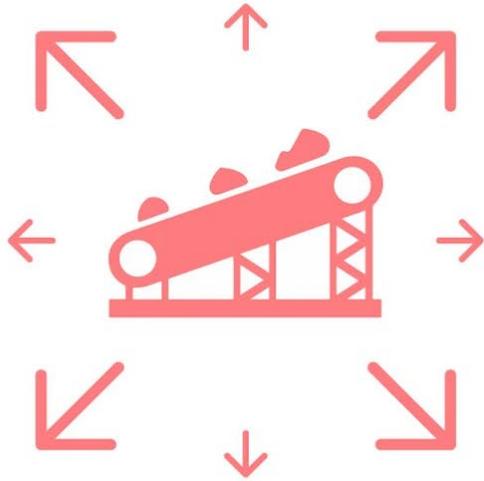
2025年2月期

2028年2月期

2035年2月期

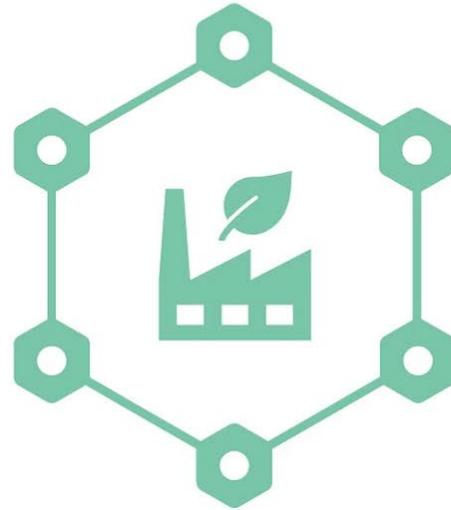
3事業のM&A戦略

コンベヤ事業



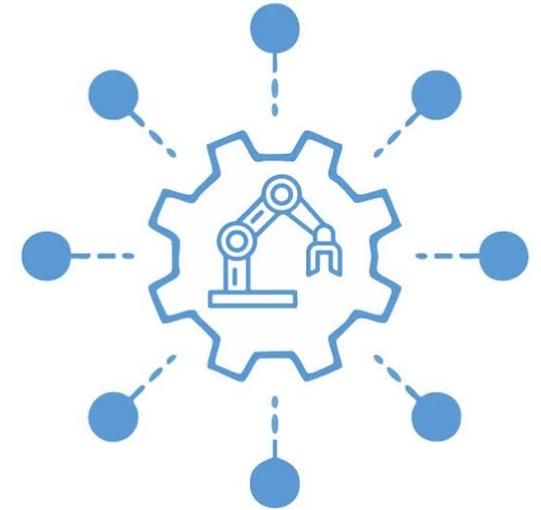
工事・メンテナンスを含む
「トータルソリューション」化

環境プラント事業



ワンストップ体制強化と
隣接領域への拡張

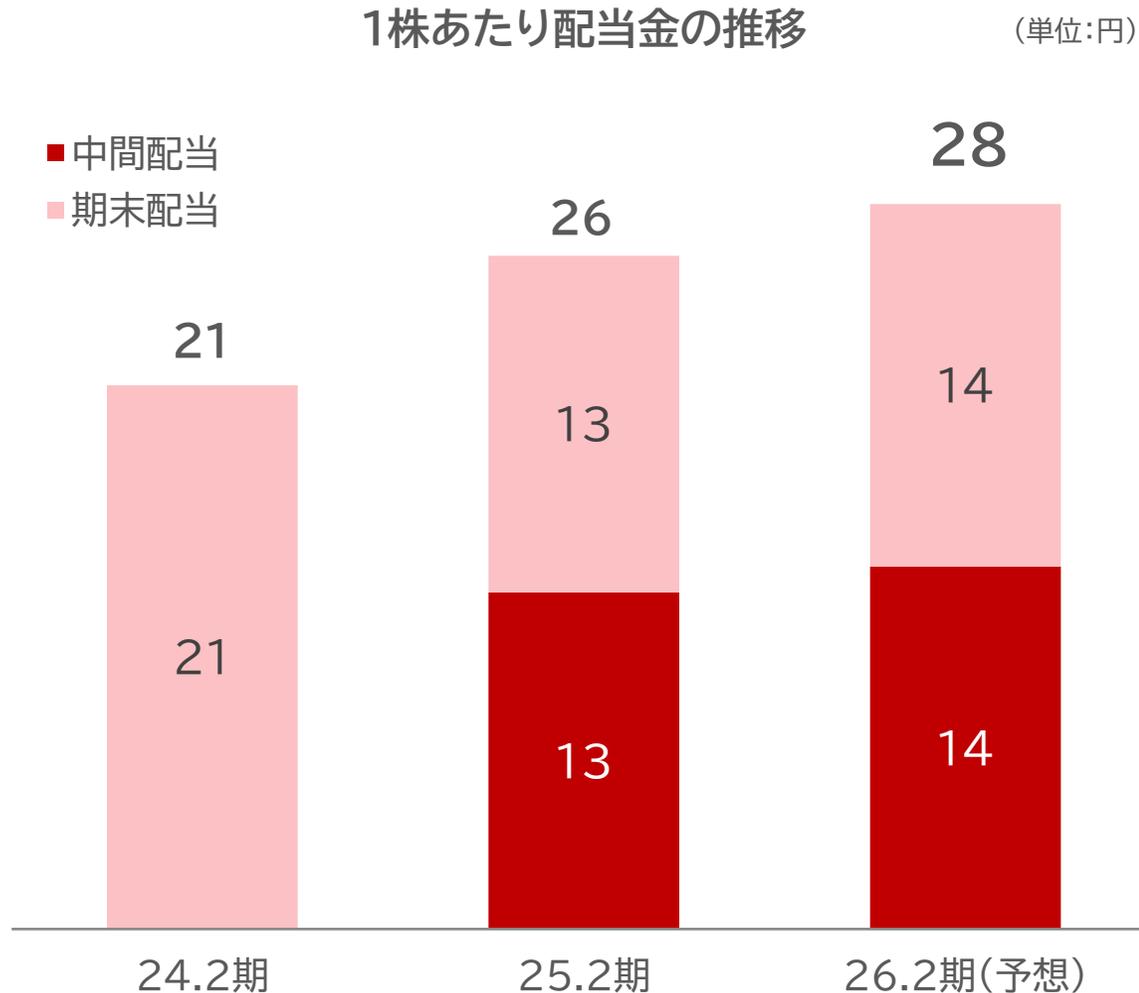
ロボットSI事業



自動化ノウハウを結集し
標準化・拡販可能な事業へ

株主還元

1株あたり配当金の推移と見通し



2026年2月期 配当予想

中間14円/株、期末14円/株

年間配当金 **28円/株**

継続的かつ安定した配当を行う基本方針のもと、

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。



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。