

株式会社JRC

(東証グロース:6224)

2027年2月期 第2四半期(中間期) 決算説明資料

2026年10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。

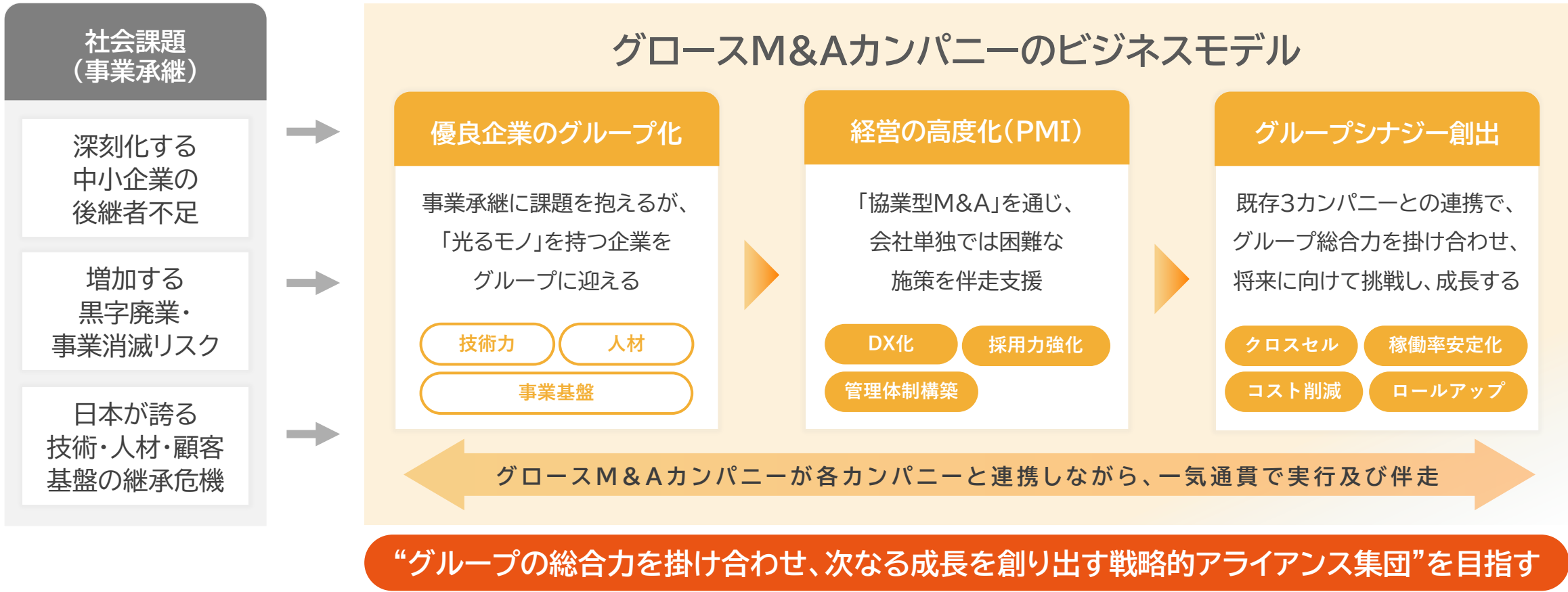


第2四半期 実績	累計前年同期比		・ 前年同期は、高橋汽罐工業を起因とした特殊要因により営業利益に山谷が生じたものの、当期は計画以上で推移し、前年同期比+11.0%で推移 ・ 「機電」「トーカイコンベア」「ナンヨー 트레이ディング」の3社をM&A また、「グロースM&Aカンパニー」を設立し、新たな事業領域への展開を推進
	売上高	▲	
	営業利益	▲	
コンベヤ カンパニー	累計前年同期比		・ リプレイス案件については、過年度より引き続き好調に推移 ・ 発電所案件などの採算性の高い案件が寄与し、前年通期は低調に推移した更新案件が回復
	売上高	▲	
	営業利益	▲	
環境エネルギー カンパニー	累計前年同期比		・ 前年度端境期であったごみ処理施設向け基幹改良工事案件が復調 ・ 大型工事案件の増加と高採算な水処理施設向けメンテナンスにより、前年同期比で営業利益が大幅に増加
	売上高	▲	
	営業利益	▲	
ロボットSI カンパニー	累計前年同期比		・ 中東情勢や円安、物価高による建材価格の高止まりを受け、顧客の建屋建設後の装置搬入計画に変更が生じる ・ 一部大型案件の期ズレの影響を強く受ける
	売上高	▼	
	営業利益	▼	

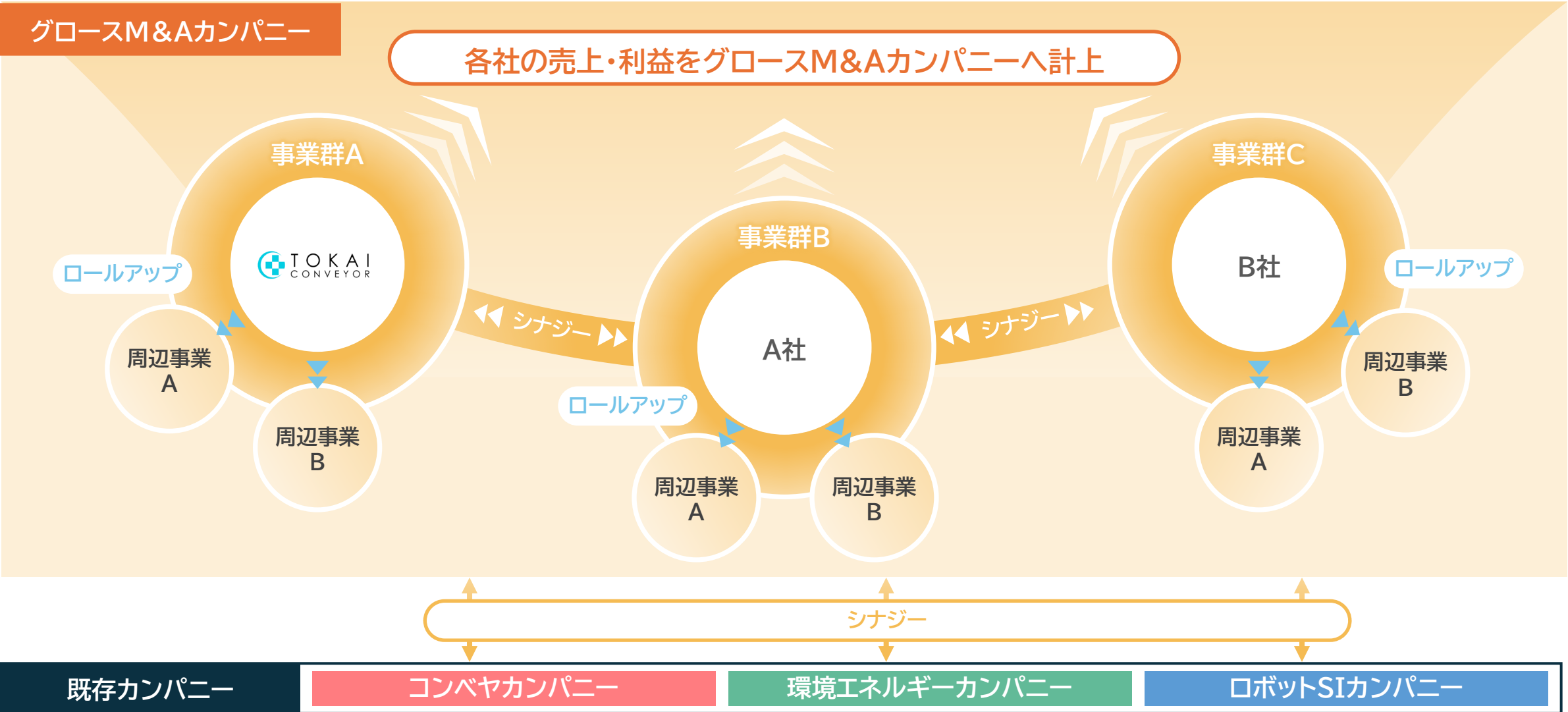
グロースM&Aカンパニーの立ち上げについて

※ グロースM&Aカンパニーの詳細はAppendixに掲載しております。

2026年8月に「グロースM&Aカンパニー」を設立し、グロースM&A事業を開始いたしました。
M&Aを積極的に活用し、社会課題の解決に資する新規事業の創出及び中長期的な企業価値の向上を図ります。



グロースM&Aカンパニーの収益構造 ※ グロースM&Aカンパニーの詳細はAppendixに掲載しております。

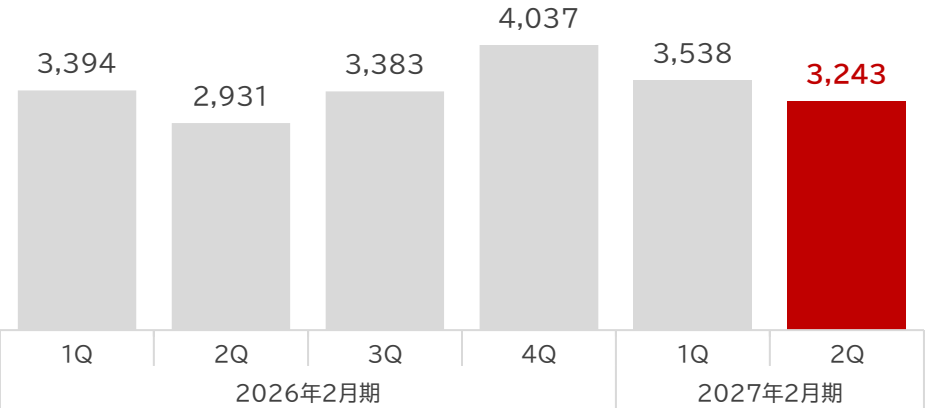


2027年2月期 第2四半期(中間期) 決算概要

第2四半期(中間期)連結業績ハイライト

売上高

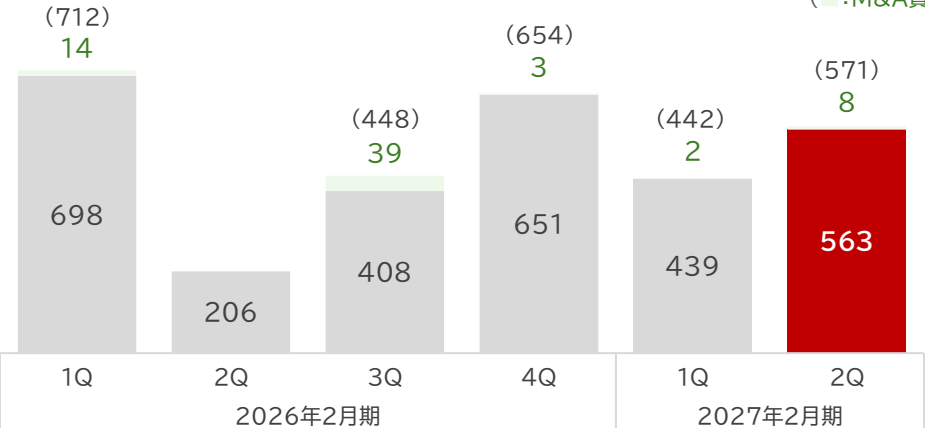
(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)

(■: M&A費用)



売上高

6,782百万円

事業計画

7,185百万円

達成率

94.4%

前年同期比

+7.2% (+456百万円)

営業利益

1,003百万円

事業計画

877百万円

達成率

114.4%

前年同期比

+11.0% (+99百万円)

M&A費用を
除く営業利益

1,014百万円

+10.4% (+95百万円)

コンベヤ事業・ロボットSI事業の売上高が計画に一步届かずも、
環境エネルギー事業の高収益案件の増加により、営業利益は計画を上回る

連結損益計算書



(単位:百万円)	2026年2月期					2027年2月期			累計 前年同期比	上期計画比
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	上期		
売上高	3,394	2,931	3,383	4,037	13,746	3,538	3,243	6,782	+7.2%	94.4%
売上総利益	1,401	894	1,144	1,438	4,879	1,179	1,253	2,432	+6.0%	94.8%
売上総利益率	41.3%	30.5%	33.8%	35.6%	35.5%	33.3%	38.6%	35.9%	△0.4pt	+0.2pt
営業利益	698	206	408	651	1,964	439	563	1,003	+11.0%	114.4%
営業利益率	20.6%	7.0%	12.1%	16.1%	14.3%	12.4%	17.4%	14.8%	+0.5pt	+2.6pt
経常利益	670	198	394	641	1,904	427	557	984	+13.3%	115.0%
当期純利益	516	112	270	523	1,423	293	371	664	+5.6%	113.9%
EBITDA	802	312	513	775	2,404	545	674	1,220	+9.5%	110.6%
調整後EBITDA※	816	312	553	779	2,461	548	683	1,231	+9.0%	111.5%

※調整後EBITDA=EBITDA+M&A費用

2027年2月期 第2四半期(中間期)決算概要

カンパニー別業績



(単位:百万円)			2026年2月期					2027年2月期			累計 前年同期比	上期計画比
			1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	上期		
売上高 コンベヤ 環境エネルギー ロボットS I 調整額			3,394	2,931	3,383	4,037	13,746	3,538	3,243	6,782	+7.2%	94.4%
			1,880	1,819	2,018	2,228	7,946	1,939	1,939	3,879	+4.9%	95.1%
			1,179	822	928	1,587	4,517	1,188	1,135	2,323	+16.1%	103.2%
			366	309	473	269	1,419	430	184	614	△9.2%	67.0%
			△32	△19	△36	△47	△136	△19	△15	△35	+16	—
営業利益 (率) コンベヤ (率) 環境エネルギー (率) ロボットS I (率) 調整額			698	206	408	651	1,964	439	563	1,003	+11.0%	114.4%
			20.6%	7.0%	12.1%	16.1%	14.3%	12.4%	17.4%	14.8%	+0.5pt	+2.6pt
			463	394	515	594	1,967	451	484	936	+9.1%	101.1%
			24.6%	21.7%	25.5%	26.7%	24.8%	23.3%	25.0%	24.1%	+0.9pt	+1.4pt
			424	17	44	279	766	187	322	509	+15.5%	147.0%
			36.0%	2.1%	4.8%	17.6%	17.0%	15.8%	28.4%	21.9%	△0.2pt	+6.5pt
			43	△1	39	△3	78	51	△13	38	△10.1%	38.4%
			11.9%	—	8.3%	—	5.5%	12.0%	—	6.2%	△0.1pt	△4.6pt
			△233	△204	△191	△219	△847	△251	△229	△480	△43	—

※各カンパニー名は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旧高橋汽罐工業は環境エネルギーへ組み替えております

KPI実績



(単位:百万円)

		2026年2月期					2027年2月期			通期計画	進捗率
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	上期		
全社	売上高	3,394	2,931	3,383	4,037	13,746	3,538	3,243	6,782	15,099	44.9%
	営業利益	698	206	408	651	1,964	439	563	1,003	1,965	51.0%
	営業利益率	20.6%	7.0%	12.1%	16.1%	14.3%	12.4%	17.4%	14.8%	13.0%	—
	ROE	—	—	—	—	27.2%	—	—	—	20.1%	—
コンベヤ	ソリューション売上高	479	424	440	498	1,842	440	475	915	1,924	47.6%
	ソリューション売上高比率※	27.4%	24.9%	22.5%	24.4%	24.7%	23.2%	24.8%	24.0%	24.1%	—
環境エネルギー	受注高	1,393	738	1,424	752	4,308	1,336	1,908	3,244	5,400	60.1%
	セグメント利益	424	17	44	279	766	187	322	509	1,004	50.7%
ロボットSI	受注高	182	364	527	171	1,246	293	146	439	2,000	22.0%
	セグメント利益	43	△1	39	△3	78	51	△13	38	146	26.0%

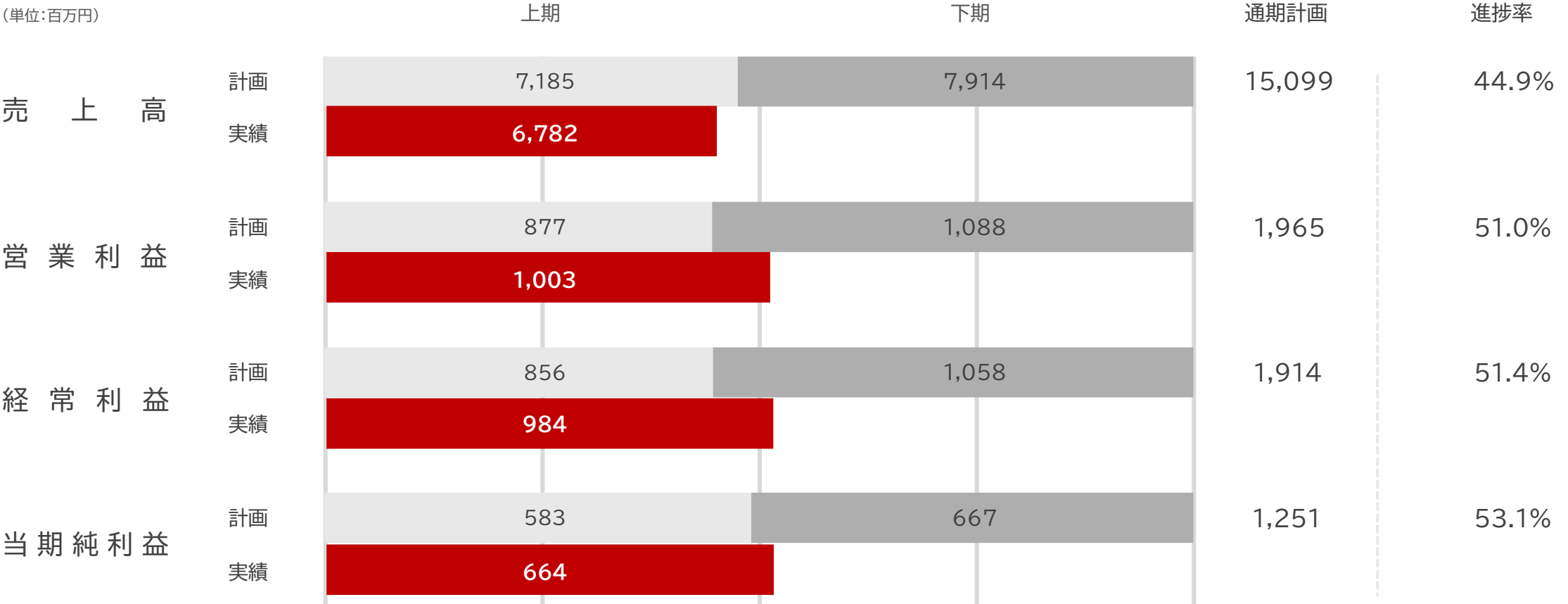
※ソリューション売上高比率=国内ソリューション売上高÷国内売上高 ※各カンパニー名は省略して表記しています

第2四半期(中間期)連結業績の進捗率

上期計画

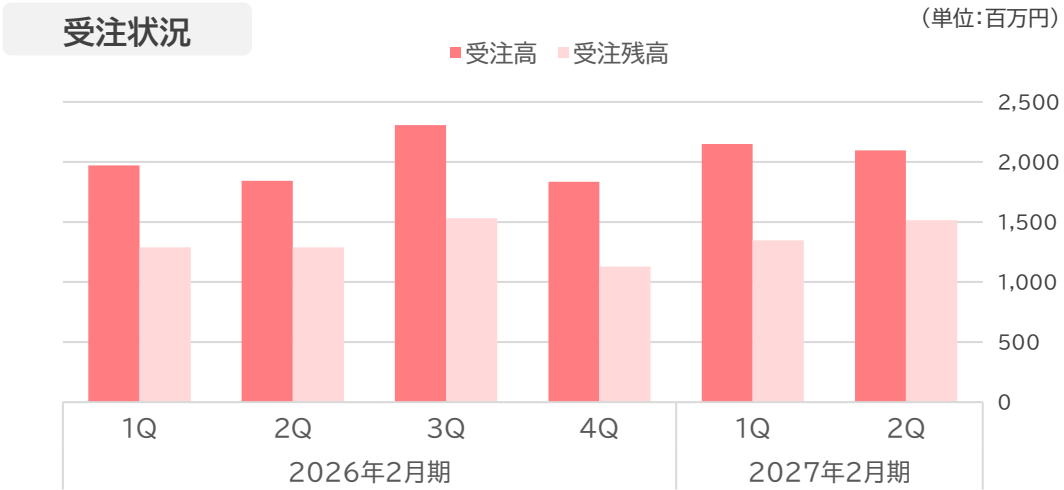
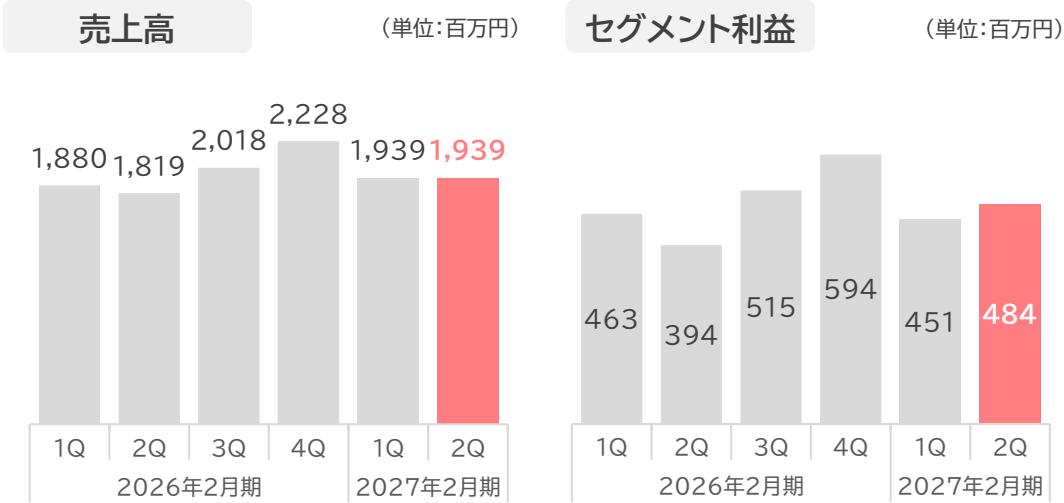
下期計画

(単位:百万円)



上期実績：期初想定の下期偏重の利益計画を上回る | 通期見通し：現時点では通期計画を据え置いております

コンベヤカンパニー 第2四半期(中間期)業績ハイライト



売上高

事業計画 達成率

4,080百万円 95.1%

前年同期比

+4.9% (+179百万円)

セグメント利益

事業計画 達成率

925百万円 101.1%

前年同期比

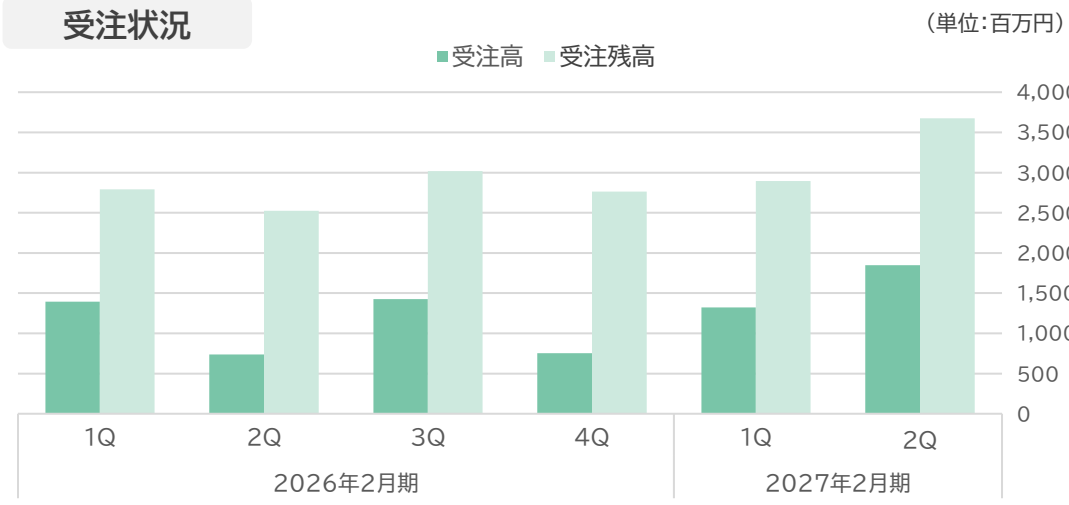
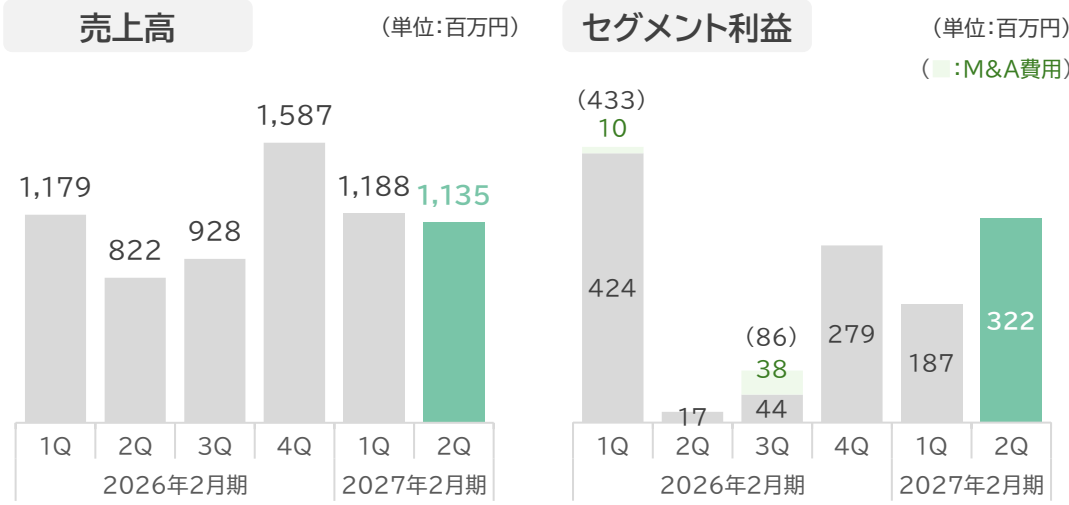
+9.1% (+78百万円)

M&A費用を除く営業利益

—

夏季休業による現場稼働率の低下や酷暑対策の影響を受け、工事及び新設案件が当初想定を下回るも、高採算案件の構成比が高まり、全体利益に大きく貢献

環境エネルギーカンパニー 第2四半期(中間期)業績ハイライト



売上高

2,323百万円

事業計画 2,251百万円 達成率 103.2%

前年同期比 +16.1% (+321百万円)

セグメント利益

509百万円

事業計画 346百万円 達成率 147.0%

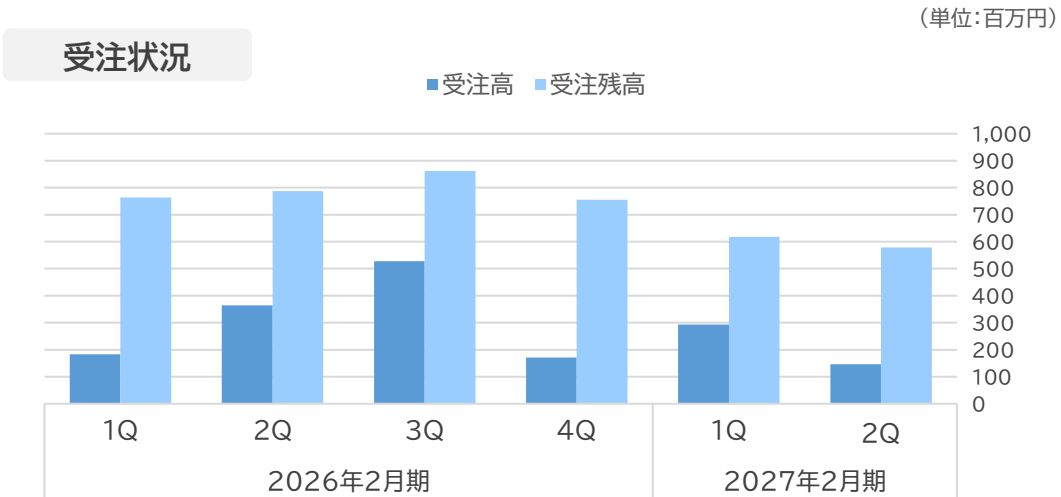
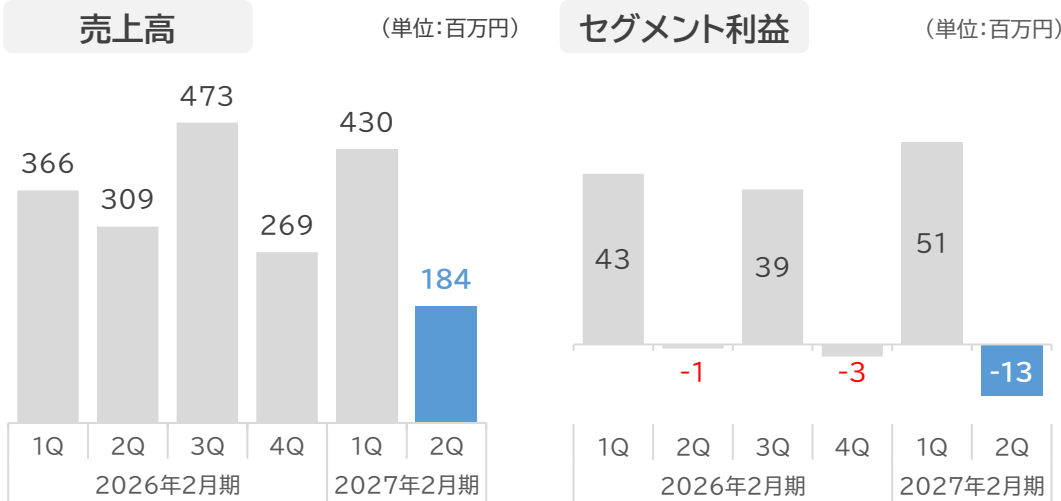
前年同期比 +15.5% (+68百万円)

M&A費用を除く営業利益

—

- ・ 基幹改良工事が復調したことに加え、採算性の高い大型更新案件の構成比が高まり、利益が大きく上振れ
- ・ 受注高・受注残高ともに過去最高となり、今後の成長への期待値が高まる

ロボットSIカンパニー 第2四半期(中間期)業績ハイライト



売上高

614百万円

事業計画 達成率

916百万円 67.0%

前年同期比

△9.2% (△62百万円)

セグメント利益

38百万円

事業計画 達成率

99百万円 38.4%

前年同期比

△10.1% (△4百万円)

M&A費用を除く営業利益

—

- 円安や顧客の計画変更の影響により、収益・受注ともに厳しい局面となる
- 案件の大型化に伴う期ズレが生じる

連結貸借対照表

(単位:百万円)	資 産	2026年2月末	2026年8月末	増減額	主な増減要因
	流動資産	8,076	9,246	+1,170	現金及び預金の増加
	うち、現金及び預金	2,585	3,992	+1,407	M&A準備資金、ベトナム運転資金の借り入れ
	固定資産	5,234	4,981	△252	
	有形固定資産	3,592	3,499	△92	
	無形固定資産	860	799	△60	
	投資その他資産	781	681	△99	保険積立金等の解約による減少
	資産合計	13,310	14,227	+917	
	負 債				
	流動負債	3,773	3,989	+216	未払法人税等の増加
	うち、1年内返済予定の 長期借入金	785	942	+157	
	うち、短期借入金	250	950	+700	M&A資金の調達による増加
	固定負債	3,698	3,851	+152	長期借入金の増加、繰延税金負債の減少
	うち、長期借入金	3,350	3,555	+205	
	負債合計	7,471	7,840	+369	
	純資産				
	純資産合計	5,838	6,387	+548	親会社株主に帰属する中間純利益の計上
	自己資本比率	43.9%	44.9%	+1.0pt	
	Net Debt／EBITDA	0.75x	0.58x	△0.17	将来の成長投資に向け、強固な財務余力を保持
	流動比率	214.1%	231.8%	+17.7pt	

2027年2月期 連結業績予想

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 予想(変更なし)	前期比	
				増減額	増減率
売上高	11,064	13,746	15,099	+1,352	+9.8%
売上総利益	3,999	4,879	5,305	+426	+8.7%
売上総利益率	36.1%	35.5%	35.1%	△0.4pt	—
営業利益	1,375	1,964	1,965	+1	+0.1%
営業利益率	12.4%	14.3%	13.0%	△1.3pt	—
経常利益	1,404	1,904	1,914	+9	+0.5%
当期純利益	1,078	1,423	1,251	△171	△12.1%
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)

		2026年2月期	2027年2月期 予想(変更なし)	前期比	
				増減額	増減率
売上高		13,746	15,099	+1,352	+9.8%
	コンベヤ	7,946	8,309	+363	+4.5%
	環境エネルギー	4,517	5,131	+614	+13.6%
	ロボットS I	1,419	1,787	+368	+25.9%
	連結調整	△136	△128	+8	—
営業利益		1,964	1,965	+1	±0
	コンベヤ	1,967	1,792	△175	△8.9%
	環境エネルギー	766	1,004	+238	+31.1%
	ロボットS I	78	146	+68	+87.2%
	全社費用	△847	△978	△131	—

※各カンパニー名は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旧高橋汽罐工業は環境エネルギーへ組み替えております

KPI計画



(単位:百万円)

		2025年2月期 実績	2026年2月期 実績	2027年2月期 予想(変更なし)
全社	売上高	11,064	13,746	15,099
	営業利益	1,375	1,964	1,965
	営業利益率	12.4%	14.3%	13.0%
	ROE	25.7%	27.2%	20.1%
コンベヤ	ソリューション売上高	1,503	1,842	1,924
	ソリューション売上高比率	20.0%	24.7%	24.1%
環境エネルギー	受注高	2,674	4,308	5,400
	カンパニー利益	343	766	1,004
ロボットS I	受注高	1,045	1,202	2,000
	カンパニー利益	25	78	146

※各カンパニー名は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旧高橋汽罐工業は環境エネルギーへ組み替えております

直近のM&Aについて

当期連結業績への影響

セグメント	異動年月	名称	M&A費用計上	業績寄与開始	ご参考(直近業績)
ロボットSI	26年9月	機電株式会社	①時期：27.2月期 上期計上 金額：2百万円 ②時期：27.2月期 3Q(予定) 金額：28百万円※(予定)	PL：27.2月期 4Q～(予定)	26.3月期 売上高：270百万円 営業利益：16百万円
グロースM&A		株式会社トーカイコンベア	①時期：27.2月期 上期計上 金額：2百万円 ②時期：27.2月期 3Q(予定) 金額：28百万円※(予定)	PL：27.2月期 4Q～(予定)	25.11月期 売上高：564百万円 営業利益：20百万円
環境エネルギー	26年10月	株式会社 ナンヨートレイディング	①時期：27.2月期 上期計上 金額：4百万円 ②時期：27.2月期 3Q(予定) 金額：55百万円※(予定)	PL：27.2月期 4Q～(予定)	25.10月期 売上高：335百万円 営業利益：70百万円

※ M&A費用計上の②の金額は、①を含む累計の概算総額を記載しております

上場後のM&Aについて

M & A実績



セグメント	異動年月	名称	所在地	事業概要	事業の強み	狙い
環境 エネルギー	2023年12月	東陽工業株式会社 (現 JRC E&E 福島工場)	福島県	都市ごみ焼却設備・ バイオマス発電設備 関連品等の製作・販売	・大手プラントへの長期取引実績 ・高い製造品質 ・広大な工場・土地保有	・売上急増を背景とする生産能力拡大 ・東日本エリアへの輸送費低減 ・顧客層の拡充
ロボットSI	2024年6月	中村自働機械株式会社 (現 JRC ロボットSIカンパニー 草加工場)	埼玉県	各種自働機械・包装機 械・省力化機械・付帯 装置の設計・製作	・大手食品メーカーへの長期取引実績 ・高い搬送技術 ・設計・製造一貫体制	・食品ユーザーに対するクロスセル ・東日本エリアへの対応力強化 ・異なる顧客層への販売強化
環境 エネルギー	2024年9月	向井化工機株式会社	神奈川県	水処理設備・環境関連 設備の設計・製作・据 付・メンテナンス	・大手プラントへの長期取引実績 ・高い技術・施工能力 ・公共工事主体	・水処理プラント向け販路拡大 ・トータルソリューションの提供 ・営業エリア拡大
環境 エネルギー		株式会社高橋汽罐工業 (現 JRC E&E 東京本社)	神奈川県	原子力・火力・バイオマ ス発電所等の各種工 事・補修・保守・メンテ ナンス	・高い技術力 ・高い現場力 ・柔軟な常駐対応	・顧客属性の親和性の高さ ・JRC販売網の活用による強み最大化 ・技術共有によるトータルソリューション 提供力の拡大
ロボットSI		三好機械産業株式会社 (現 JRC ロボットSIカンパニー 香川工場)	香川県	各種コンベヤ・搬送投 入装置・製缶等の設 計・製作	・完全オーダーメイドによる高い技術力 ・特定顧客からの厚い信頼 ・点検・修理などの安定受注	・特定顧客以外の販売先への販路拡大 ・人員補強による受注拡大 ・グループ参入によるアップセル

M & A実績

セグメント	異動年月	名称	所在地	事業概要	事業の強み	狙い
コンベヤ	24年12月	JRC IFM	THAILAND	シェルコアマシンの設計・製造・販売及び、保守点検、関連技術サービスの提供	・東南アジアへの圧倒的な納入実績 ・日本から継承した高品質な製造・技術 ・20年の歴史に基づく保守・点検体制	・東南アジア市場におけるコンベヤ事業の拡大 ・経営資源と技術ノウハウの共有 ・課題解決力強化による社会貢献の拡大
環境 エネルギー	25年10月	株式会社セイコーテック (現 JRC E&E 横浜事業所)	神奈川県	ごみ・水処理施設等のプラント機器の据付・更新・修繕、各種設備工事・メンテナンス	・豊富な施工実績 ・高い施工力・幅広い工事対応力 ・広域・一気通貫の対応力	・既存顧客へのクロスセル拡大 ・東日本エリアへの対応力強化 ・顧客層・販売機会の拡大
ロボットSI	26年9月	機電株式会社	大阪府	熱炉・搬送設備を中心とした各種省力化・自動化機械の設計・製造	・大手製造業との豊富な取引実績 ・高い設計・製造技術 ・省力化・自動化設備への幅広い対応力	・自動化ソリューションの高付加価値化 ・設計・製造・保守体制の強化 ・ロボットSI事業の顧客対応力・事業基盤の強化
グロース M&A		株式会社トーカイコンベア	神奈川県	衣類搬送・保管用コンベヤシステムの設計・製作・販売	・業界トップシェアの豊富な納入実績 ・高いコンベヤ設計・製作技術 ・幅広いニーズへの対応力	・設計・製造・提案力の強化 ・新規市場・顧客の開拓 ・事業領域の拡大による成長機会の創出
環境 エネルギー	26年10月	株式会社 ナンヨートレイディング	東京都	し尿処理施設等の特殊ポンプの保守・更新	・約60年にわたる豊富な業歴 ・約100施設の保守・更新実績 ・安定した仕入・協力関係	・し尿処理施設市場への事業領域拡大 ・受注機会の拡大 ・グループ連携によるサービスの拡充

トピックス・成長戦略

コンベヤカンパニー：海外事業に関するトピックス

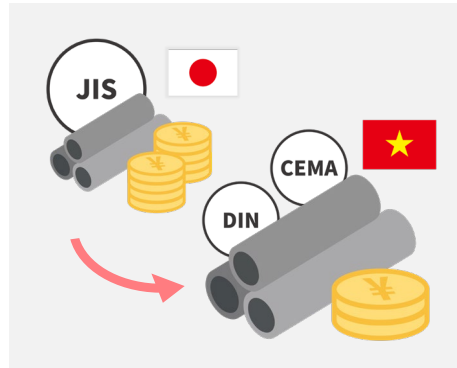
ベトナム製造拠点の進捗について

内装工事は概ね完了し、設備導入に向けた準備を進めております。11月末頃から設備の試運転を開始する予定で、年末から来年初頭にかけての本格稼働を見込んでおります。



ベトナムに製造拠点を置くメリット

グローバル規格への対応



海外規格(CEMA・DIN等)に準拠した材料を現地で直接調達。設計段階から世界標準に合わせる体制を構築

海外拠点で日本品質の
ものづくり

供給の最適化



輸出梱包費や輸送コストが削減。リードタイムを短縮し、現地及び周辺諸国への供給スピードを加速

市場競争力の獲得

自動化による高精度生産



半自動ローラ組立機の導入により、一定の品質を維持。また、生産スピードの向上により、コスト低減も

品質安定と
低コスト化の両立

コンベヤカンパニー：海外事業に関するトピックス

営業基盤の形成について 本格稼働に向け、主要顧客とのリレーション構築を推進し、ASEAN全域における営業基盤の形成を進めております

■ 主要ユーザーとの関係構築

主要ユーザーへの先行アプローチ

ASEAN域内の基幹産業における主要ユーザーに対し、次期以降の本格供給を見据えたニーズ調査や、製品PRを実施



■ ASEAN販売網の整備

販売パートナーの開拓

ベトナム・タイ・インドネシア等で、現地の有力販売店を調査し、提携候補の選定を推進

ハブ機能を活かした広域アプローチ

ベトナムの製造拠点を活用し、ASEAN各国へ短納期・低コストで製品を届ける販売体制の構築を推進



■ 今後の展望

パイプラインの積み上げと具体化

上期に構築したリレーションをベースに工場の本格稼働スケジュールと連動した具体的な案件化(受注獲得)に向けた活動を継続



受注・導入事例

セメント会社

納入済

様々なローラ、ソリューション製品を納入済

製鉄会社

進捗中

大型受注の獲得に向け、営業活動を強化

⋮

この他にも

ASEAN地域のセメント業界案件や発電所業界などの大型案件も推進中

環境エネルギーカンパニー：今後の事業展開と取り組み

「大型案件の単独受注・主導能力」の獲得

従来は外注していた工程や、単独では対応困難だった高度な整備案件も、カンパニー間の連携により内製化・完結が可能に。

	従来	カンパニー化
対 応 範 囲	単独工程・小規模案件 が中心	案件対応数と 規模の拡大
品 質	管理工数の増大・ 調整リスク	工期短縮・ 高品質な一貫施工
社 内 効 率	組織・案件ごとの 個別運用	工事人材の効率的な 配置・運用

組織間連携により対応領域を拡大
大型・高度な案件に対し
「受注競争力」や「施工スピード」を実現

「常駐型メンテナンスビジネス」の拡大

火力発電所等で長年培ってきた常駐メンテナンスのノウハウを、新たな発電施設関連へと横展開し、事業基盤の安定化を図る。



● 強みのポイント

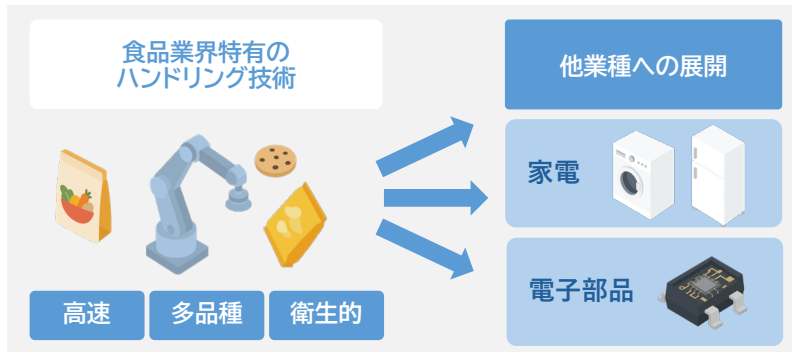
これまでの実績が評価され、新たな発電施設関連での長期メンテナンス案件の受注が視野に入っています。従来の領域に留まらず、より社会的ニーズが高く安定した稼働が見込まれる施設への参入を目指します。

景気動向に左右されにくい
「常駐・継続型」のビジネスモデルを強化し、
次期以降の確実な収益の柱として育てる

ロボットSIカンパニー：M&Aを起点とした多領域でのシナジー

ロボットSIとM&A企業によるシナジー

■ 機電株式会社とのシナジー



機電株式会社との技術提携

食品業界特有の「高速・多品種・衛生的」なハンドリング技術をベースに、より高度な精度と信頼性が求められる家電や電子部品といった他業種への展開を加速させています。

■ 株式会社トーカイコンベアとのシナジー



電気設計等の内製化による付加価値の向上

従来、外部に委託していた電気設計及び一部製品の製造を順次内製化・標準化。現在、複数の案件が進捗中。

技術の他業種展開 × 設計機能の内製化
→ 受注領域の拡大・収益性の向上

大手商社との連携強化

商社主導の大型案件において、企画段階からパートナーとして参画する体制を強化。主力の直販体制に加え、商社のネットワークも+αとして活用することで、早期参画による受注確度を高め、案件単価の向上と事業規模の拡大を加速させます。



商社との連携による
大型案件の獲得

基本方針・配当予想

当社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題の一つと認識し、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、継続的かつ安定した配当を行うことを基本方針としております。

2027年2月期の配当金につきましては、1株当たり中間15円、期末19円(うち創業65周年記念配4円)、年間34円を予定しております。

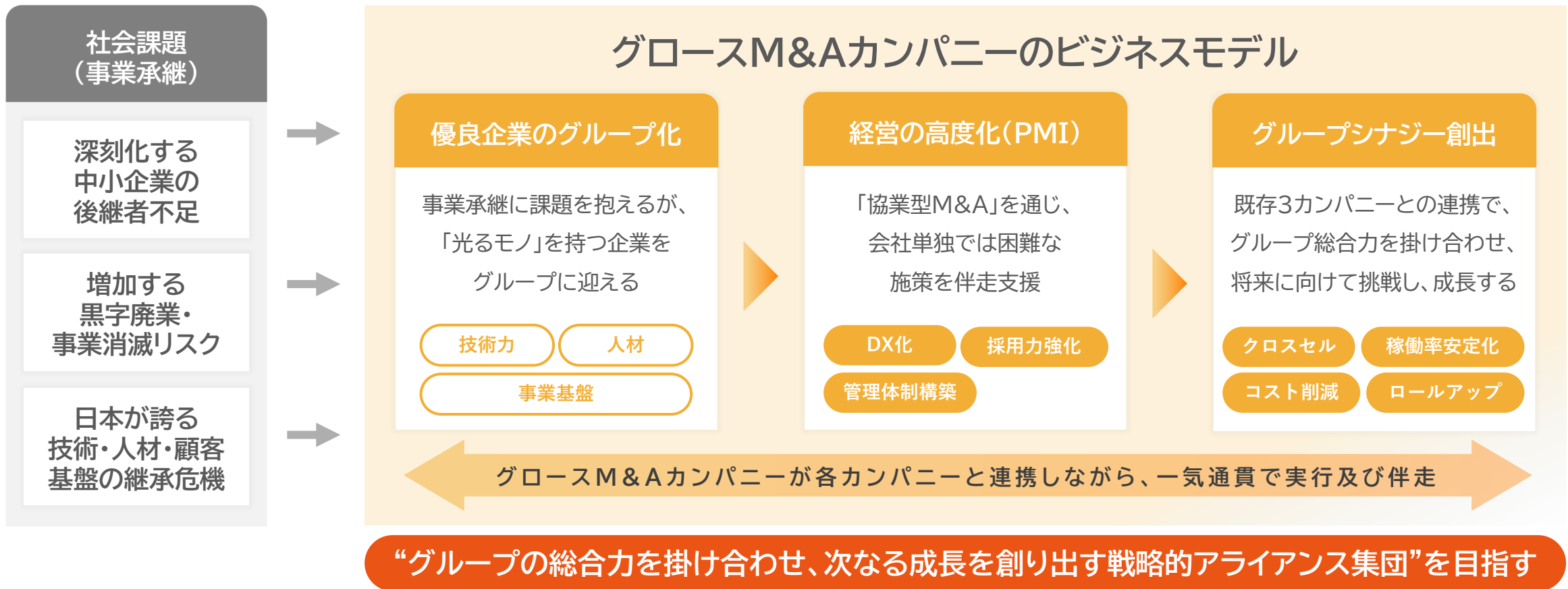
	1株当たり配当金		
	中間	期末	年間
2027年2月期(予想)	15円	19円 (うち創業65周年記念配4円)	34円
2026年2月期(実績)	14円	19円	33円
2025年2月期(実績)	13円	13円	26円
2024年2月期(実績)	—	21円	21円

Appendix

グロースM&Aカンパニーの概要と 第2四半期のM & A実績

ビジネスモデル | グロースM&Aカンパニーの概要

JRCのグロースM&Aカンパニーは、事業承継を必要とする優良企業とともに、グループの総合力を掛け合わせ、新たな成長を共創します。M&Aを起点とした戦略的アライアンスを通じて、企業価値を高め、日本の技術・人材・産業を未来へつないでいきます

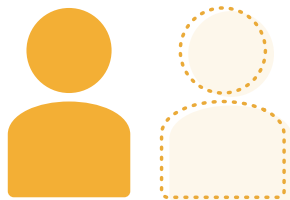


グロースM&Aカンパニー 立ち上げの背景

中小企業を取り巻く「後継者不足」と「事業継続」の社会課題

後継者不足の深刻化

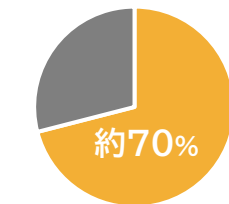
- ・ 今後10年間で約200万社が経営者交代期を迎える
- ・ 中小企業全体の約3社に1社が対象
約127万社(63.5%)は後継者が未定



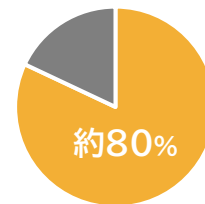
「そもそも後継者がいない」構造的な課題

事業承継の困難化

- ・ 親族内承継の減少
- ・ 社内に適切な後継者が存在しない企業が多数



親族内承継候補者がいない中小企業



従業員の中に適切な後継者がいない企業

「従来の承継(親族・社内)だけでは、後継者を確保できない」という課題

貴重な企業資産の消失

- ・ 年間3～5万社が廃業
- ・ その約半数は経営状況が良好であったにもかかわらず廃業

推定 **10,000～20,000** 社/年

「事業承継失敗による廃業」

技術・人材・取引先・地域雇用など、
価値ある企業資産が失われている

出展: 中小企業庁「中小企業・小規模事業者の経営承継に関する検討会」報告書、等より

グロースM&Aカンパニー 立ち上げの背景

グループ横断のM&Aを推進する独立カンパニー、「グロースM&Aカンパニー」を設立

ロールアップ戦略の推進



JRCはM&Aを重要な成長戦略と位置付け、年間約150件を精査。優れた技術・人材・顧客基盤を持つ企業をグループ化し、既存事業を強化

セグメント横断のシナジー



案件精査を進める中で、グループ横断でシナジーを創出できる企業が存在。特定セグメントにとらわれず、グループ全体で価値を最大化する体制が必要と判断

独立したカンパニー設立



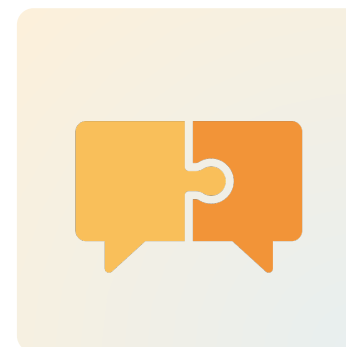
こうした背景を踏まえ、既存セグメントにとらわれず、グループ横断でM&Aを推進する独立カンパニーを設立。各事業との連携によりシナジーを最大化し、企業価値向上を目指す

私たちの大切にしている価値観



Our Mission 私たちの存在意義

協業型M&Aを通じ、
企業に宿る「**光るモノ**」を
新たな価値へと育て、共に成長する



Our Vision 私たちの目指す姿

グループの総合力を掛け合わせ、
次なる成長を創り出す
戦略的アライアンス集団

Our Value 私たちの大切にしている価値観



敬意と深い信頼

企業の歴史や強みに敬意を払い、謙虚に学ぶ
姿勢から、強固なパートナーシップを築く



枠組みを超える協業と価値創出

グループのあらゆる知見やノウハウを結集し、
単独では成し得ない新たな価値を創り出す



共に挑み、共に成長する

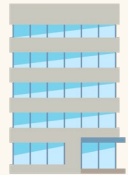
より高い目標へ挑戦し続け、関わるすべての
企業と手を取り合って一緒に成長していく

JRCのM&Aの考え方

JRCのM&Aの考え方

協業型M&A

対象会社



協議が基本
信頼関係を最も重視

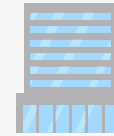


- ・ 指示するのではなく、ともに協議して決定
- ・ 親会社の成長方針をおしつけるのではなく、残った社員の思いや意見を尊重して経営を実施
- ・ 必要なサポートは全力で提供
- ・ 社内重要リソースを惜しみなく投入(人員の派遣)

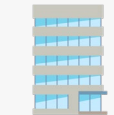
一般的なM&A

指示・統合型M&A

親会社



対象会社



指示が基本
親会社の方針が最優先

- ・ 親会社完全主導で買収先の経営をコントロール
- ・ 親会社の利益が優先
- ・ 親会社のルールを子会社にも適用
- ・ 場合によっては下請けの扱い

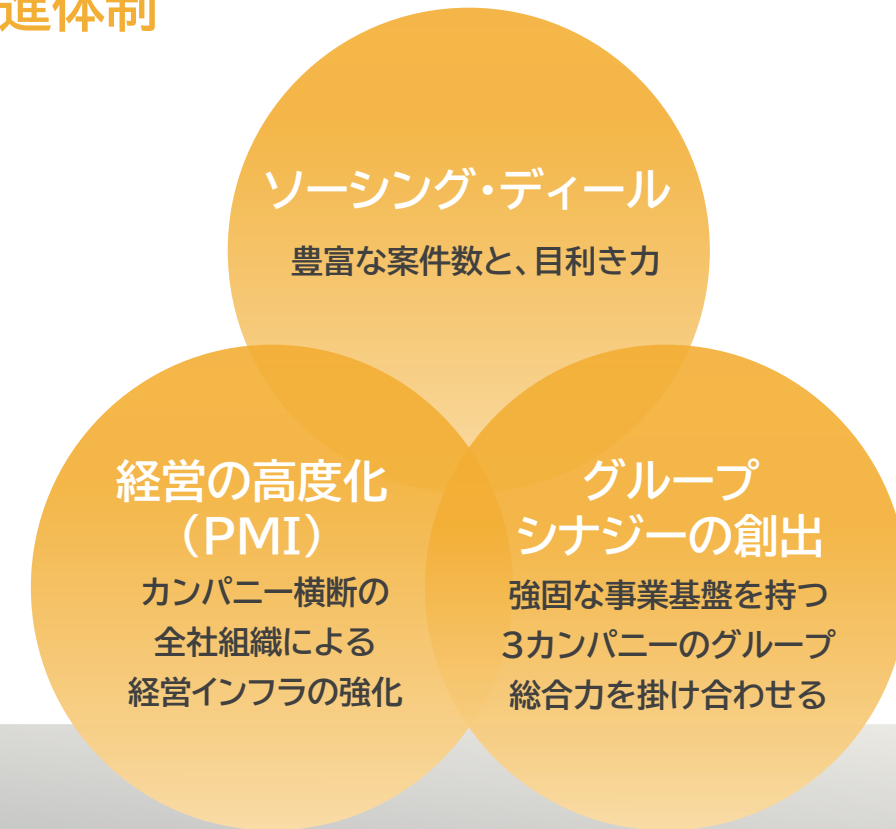
買収後において、社員の意見や思いを尊重・協議し、ともに良い会社を作っていくことを信念としています

グロースM&Aカンパニーの強み

3つの強みと、強固な組織基盤を活かしたM&A推進体制

市場の成熟化が進む中、当社はM&Aを単なる買収ではなく、
経営戦略の中核と位置づけています

右記3つの強みにより、買収後の経営統合から価値創出まで、
一気通貫での対応が可能です。その結果、短期的な成長加速と
中長期的な競争基盤の強化を同時に実現しています



M&Aを支える強固な推進体制

グロースM&Aカンパニーの推進体制

M&Aを支える強固な推進体制 既存のグループ基盤を活かし、シナジーを最大化



常川 陽介
株式会社JRC 取締役副社長 兼 CFO
公認会計士

EY新日本有限責任監査法人、デロイト トーマツ コンサルティング、PEファンドのインテグラルを経てJRCへ参画。公認会計士としての財務知見に加え、投資実行からPMI、事業立ち上げ、IPOまで一貫して手掛けた豊富なM&A・経営経験を有し、現在は取締役副社長兼CFOとしてM&A戦略を統括。

採用

多様な採用実績を基に、組織の強化に繋がる採用を戦略的に実行

経営管理本部

法務・財務・税務にわたる総合支援
公認会計士 4名
M&A社数 10社

DX

会計、在庫管理、営業データなど、元ある幅広い情報を効率的に運用できる形へ構築

マーケティング

事業ごとの可能性を探り、お互いの可能性をつなげる戦略を立案・実行

採用力の強化

経営基盤の強化

管理基盤の強化

営業基盤の強化

一般的な経営統合との違い

単なる財務投資ではなく、対象会社の独立性を尊重しつつ、中長期的な成長にフォーカスした支援を実施いたします
指示・統合型のM&Aではなく、**相互理解を深めながら実行する協業型M&A**を主としています

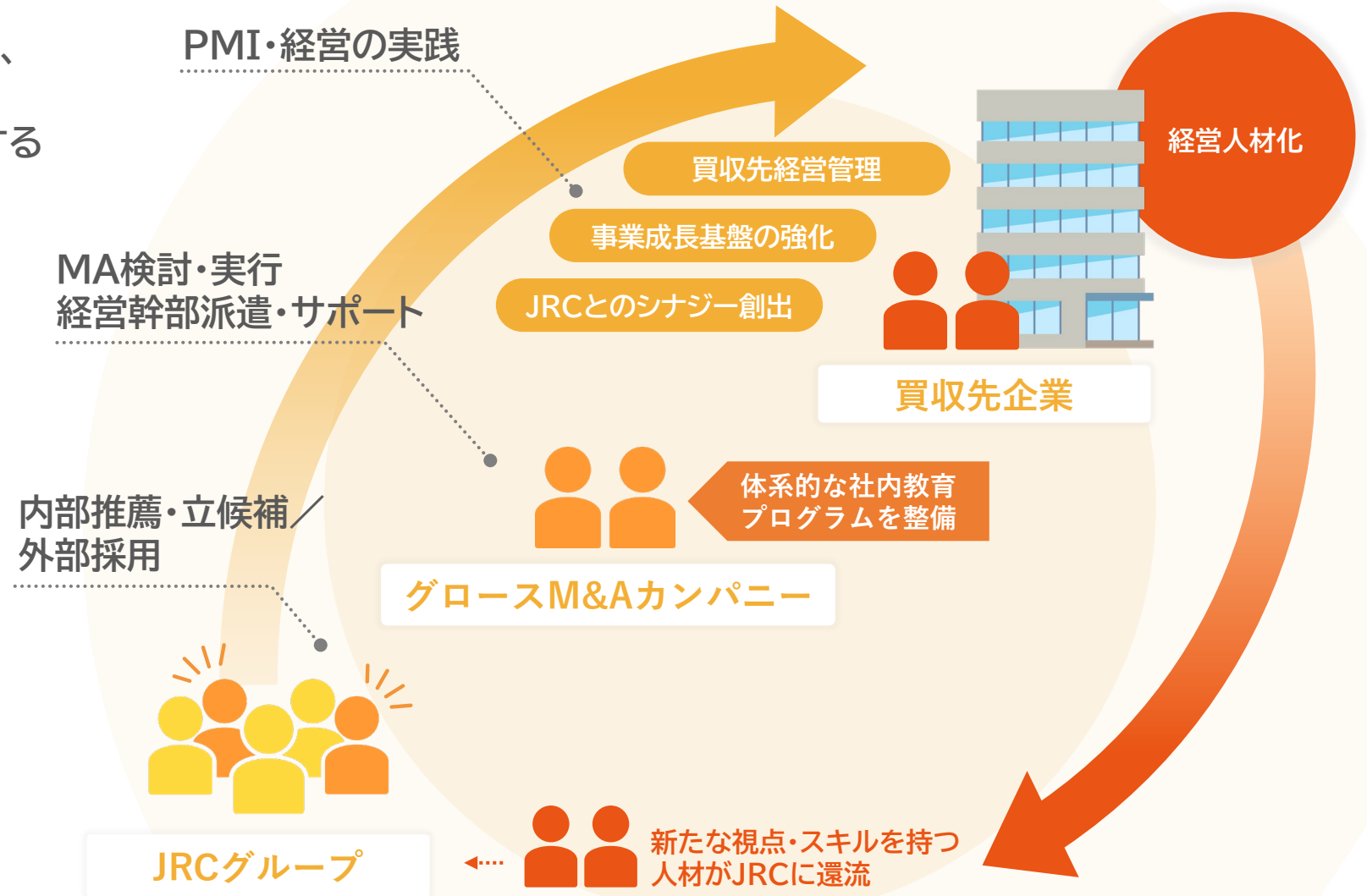
	JRC	大手事業会社	PEファンド
経営主導権 ブランド・文化	親会社の成長方針を押し付けるのではなく、 残った社員の思いや企業文化を尊重し、 ともに協議して経営を実施	親会社が経営判断を主導。グループ方針に 統一され、自由度が限定される。 独立したアイデンティティが薄れることもある	一般的に独立性は維持されるも、 数値は厳密に管理
中長期目線	長期目線でともに成長することに主眼を置く 後継者問題にも、ともに取り組む	業績悪化や市場変動を理由に、 優先度が大きく変動する可能性がある	3～7年での売却が前提。 その間の利益最大化が重視され、 長期的な投資は限定的
相乗効果 シナジー	グループ内カンパニーとの連携強化による シナジーの追求を行い、 リソースの最適化を柔軟に図れる	親会社のビジネスが優先され、 シナジーありきでの運営の優先度が 下がる可能性	シナジーを創出できるポートフォリオを 持つことは限定的

次世代経営人材を生み続ける体制づくり

優れた技術・製品・サービスを共に磨き、
成長させるパートナーシップを目指し、
次世代経営人材を継続的に育成・登用する
体制を整備します

目的

- 01 新たな成長機会を創出する
経営体制の構築
- 02 将来の経営を担う
人材の育成・発掘
- 03 M&A後の事業運営や
グループの成長を
推進できる人材基盤の強化



グロースM&Aカンパニーの成長イメージ

M&Aを通じて、
優れた技術・人財・顧客基盤を承継

持続的な企業価値向上と
新たな成長を実現します

価値飛躍期

M&Aを成長エンジンへ

- ・連続的なM&Aが生む非連続な成長の加速
- ・次世代新事業の創出
- ・事業承継問題解消のためのプラットフォーム化

JRCの現在地

M&Aによる成長機会の創出

- ・M&A案件の継続的な創出
- ・カンパニーの設立
- ・グループシナジーを活かした事業拡大
- ・新規領域・周辺市場への展開投資判断
- ・管理体制の高度化

事業拡大期

体制整備

- ・M&A戦略
- ・投資方針の策定 専門人材の採用
- ・育成 ターゲット企業の発掘
- ・ネットワーク構築
- ・初期案件の実行
- ・PMI(買収後統合)ノウハウの蓄積

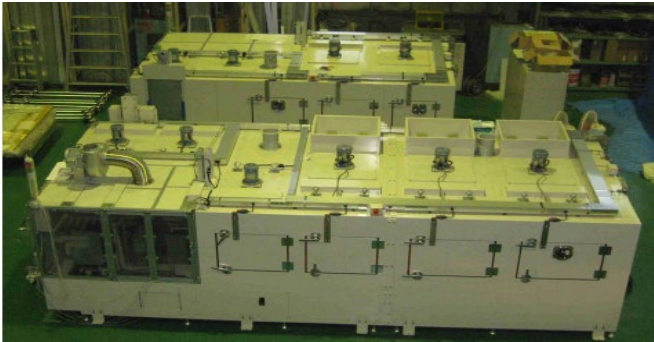
事業基盤 構築期

会社概要

会社名	機電株式会社
本社所在地	大阪府高槻市芝生町1丁目23番6号
代表者	代表取締役 小畑 武史
設立日	1971年4月5日
資本金	11百万円
従業員数	13名（2025年6月時点）
事業内容	省力化機械の設計・製造・販売・メンテナンス 【主な営業品目】 ・熱炉、搬送設備、組立設備、梱包設備、検査設備

製品イメージ

■ 熱炉

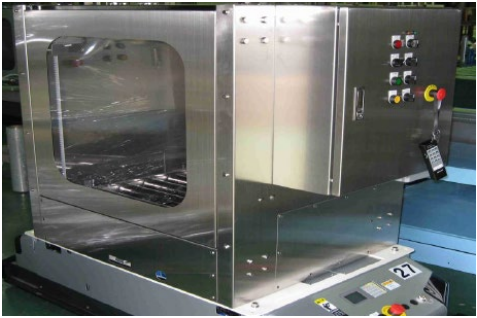


直交ロボット搬入出連続搬送炉

■ 搬送設備



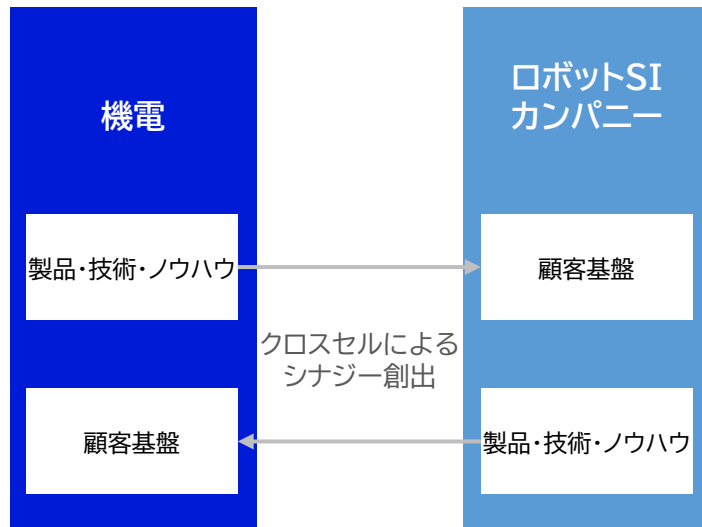
2階建てコンベアライン



AGV搬送装置

熱炉と搬送設備を組み合わせた一貫提案や、ロボットを活用した工場内の省力化・自動化設備にも数多くの実績を有する

営業・マーケティング



JRCマーケティングチームによる
新規顧客獲得支援

顧客基盤・営業ネットワーク・
マーケティング機能の活用による受注拡大

提供機能の拡充

ロボットSIカンパニーにおける案件の流れ

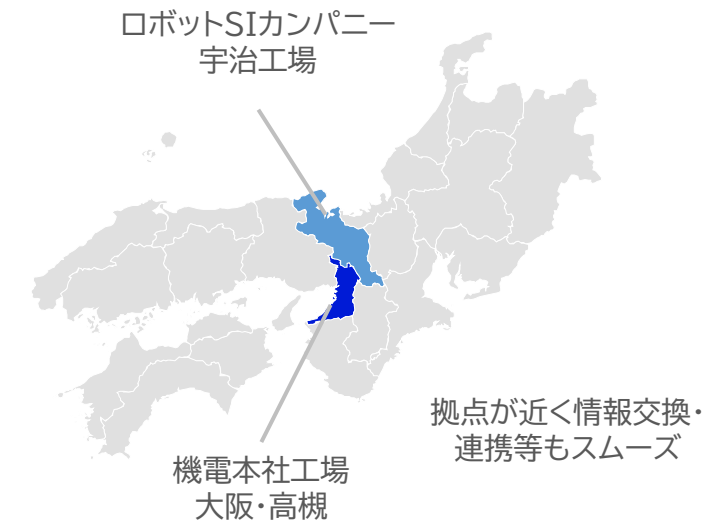


両社の一貫対応力を組み合わせることで、
対応キャパシティおよび提供機能を拡充

機電

両社の強みを組み合わせ、
対応力・提供機能を向上

拠点



JRC宇治工場・機電本社工場の
連携による対応力強化
(営業・設計・製造・保守等)

会社概要

会社名	株式会社トーカイコンベア
本社所在地	神奈川県川崎市川崎区池田1丁目12番1号
代表者	代表取締役社長 金岡 正智
設立日	1977年4月13日
資本金	10百万円
従業員数	11名(役員を除く、パート・アルバイト含む)
拠点	【関西営業所】 兵庫県尼崎市大庄川田町32番地E棟

事業内容及び製品イメージ

■ 衣類搬送・保管用コンベヤシステムの設計・製作・販売



クリーニング・リネンサプライ業界向け衣類搬送・保管用
コンベヤシステムで国内トップクラスのシェア

株式会社トーカイコンベア 狙い・シナジー効果

グロース
M&A

搬送領域のトータルソリューションプロバイダーとして、
国内からグローバル市場への成長を目指す

製作体制の最適化と
供給力の強化

製品開発力・ソリューション
提案力を強化

クリーニング・リネンサプライ業界を
中心に、周辺市場および海外へ進出



グロースM&Aカンパニー

ロボットSIカンパニー

環境エネルギーカンパニー

コンベヤカンパニー

- ・グロースを支える包括的な支援体制
- ・電気制御設計における知識・ノウハウ
- ・コンベア・付帯設備の設計・製作ノウハウ
- ・関西・関東に展開する製造拠点
(本社工場、北関東工場、草加工場、小野工場、福島工場)

グループ
シナジー



- ・衣類搬送・保管用コンベヤシステムの設計・製作・据付ノウハウ
- ・クリーニング・リネンサプライ業界における豊富な納入実績・顧客基盤
- ・業界特有のニーズに対応する課題解決力

会社概要

会社名	株式会社ナンヨートレイディング
本社所在地	東京都文京区小石川5丁目23番5号
代表者	代表取締役社長 蜂谷 忠正
設立日	1965年3月19日
資本金	30百万円
事業内容	水処理施設向けの特殊ポンプ販売・設置・保守メンテナンス
許認可	建設業許可 東京都知事許可(般-7) 第090308号

取扱製品イメージ

■ 破砕ポンプ

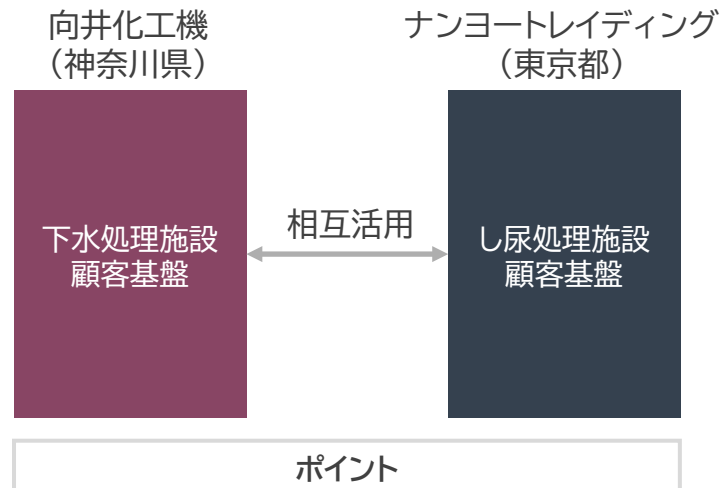


■ 汚泥移送ポンプ



し尿処理施設向け特殊ポンプの保守メンテナンスに強み
東日本エリア約100施設との安定した取引基盤を保有

株式会社ナンヨートレイディング 狙い・シナジー効果

環境
エネルギー水処理プラント領域における
事業領域の拡大し尿処理施設市場への展開により、
類似市場へ進出し成長機会を獲得水処理プラント領域を中心とした
顧客基盤の相互活用

- ・東京・神奈川に拠点を有する両社の営業・現場対応力を相互活用し、特殊ポンプ・設備更新工事・保守サービス等の相互提案を推進

下水処理施設・し尿処理施設双方の
顧客基盤を活用し、受注を拡大グループ技術・サービス機能を
活用した提供価値の向上ナンヨー トレイディングが有する
し尿処理施設顧客基盤水処理設備以外の周辺設備のご相談に対して、
顧客ニーズに応じて各種サービスを提供**JRC E&E**
エンバイロメント&エネルギー

特徴・強み

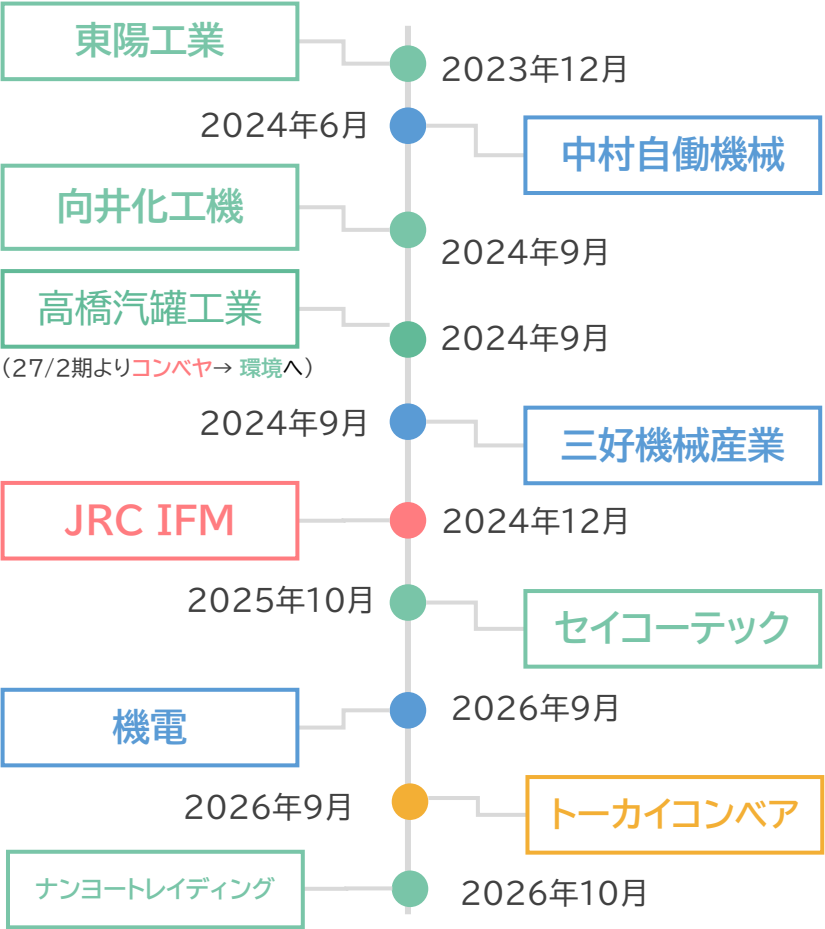
- ・コンベヤ・付帯設備の設計・製作・施工・メンテナンス
- ・ボイラー設備中心のメンテナンス・現地施工力

コンベヤ・ボイラー等の周辺設備を
含めた総合的な設備対応を実現

上場後のM & A実績 | トラックレコードと効果

取得企業の強みを活かすM&Aにより、個社成長とグループシナジーの両面で価値創出を推進

上場後のM&A実績(トラックレコード)



主なM&Aによる価値創出の実績

● 売上・利益の拡大

		買収前3か年平均(※)		2026年2月期実績	
高橋汽罐工業	売上高	約 14 億円	→	約 20 億円	約1.4倍に成長
	営業利益	約 2 億円	→	約 6 億円	約3倍に成長
向井化工機	売上高	約 6 億円	→	約 8 億円	約1.3倍に成長
	営業利益	約 1 億円	→	約 1 億円	利益水準維持

● 内製化によるコスト構造の改善

東陽工業	JRC C&Mと連携した内製化推進で、原価低減・収益性改善を実現
------	----------------------------------

外注加工費(JRC C&M+東陽工業): 買収後の2年間で約15%削減

● 提案領域の拡張と付加価値向上

中村自働機械	複合ライン提案の強化により、受注機会創出と案件単価向上に貢献
三好機械産業	

複合ライン(25/2期→26/2期): 売上高は約2.7倍、構成比も約2倍へ拡大



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。