



2026 年 8 月 25 日

各位

会 社 名 株 式 会 社 J R C
代 表 者 名 代表取締役社長 浜 口 稔
(コード番号：6224 東証グロース市場)
問 合 せ 先 経営管理本部長 常川 陽介
(TEL 06-6543-8680)

新たな事業の開始及び新カンパニー設立に関するお知らせ

当社は、2026 年 8 月 25 日開催の取締役会において、M&A 及び戦略投資を通じた新たな事業機会の創出、投資先企業の成長支援及び企業価値向上等を目的として、新たに「グロース M&A カンパニー」を設立し、新たな事業を開始することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 新たな事業の開始及び新カンパニー設立の背景

当社グループは、これまで事業成長の一環として M&A に取り組み、既存事業との親和性やシナジーが期待できる企業・事業の取得を通じて、各事業の規模拡大、事業基盤の強化及び企業価値の向上を図ってまいりました。

これまでの M&A の検討・実行を通じて、当社グループの各カンパニーが有する経営資源を横断的に活用することで、より大きなシナジーや新たな成長機会を創出できる可能性を認識してまいりました。

今後は、これまで培ってきた M&A 及び事業運営の知見・ノウハウを活かし、これまでの M&A の取組みをさらに発展させ、グループ横断での協業・共創をより一層推進してまいります。

こうした取組みをさらに推進するため、新たに「グロース M&A カンパニー」を設立いたします。同カンパニーは、個別カンパニーの枠組みにとらわれず、各カンパニーとの連携を通じてグループの経営資源を組み合わせ、シナジーを創出するとともに、M&A の実行から投資後の成長支援まで一貫して取り組んでまいります。

同カンパニーでは、M&A 及び戦略投資における案件の探索・検討・実行から、PMI 及び投資後の成長支援・経営支援までを一気通貫で担います。投資先企業が有する技術、ノウハウ、顧客基盤、人材等と、当社グループ各カンパニーが有する技術、ノウハウ、顧客基盤、製造機能等を組み合わせ、投資先企業との協業・共創を通じて、新たな事業機会の創出及び事業成長を実現してまいります。

また、投資対象については、既存カンパニーの事業領域に限定することなく、当社グループとのシナジーや成長可能性、事業承継ニーズ等を有する企業・事業を幅広く対象として、M&A 及び戦略投資を行って

まいります。企業・事業を取得すること自体を目的とするのではなく、投資先企業が有する強みを尊重しながら、当社グループの経営資源との協業・共創を通じて、投資先企業及び当社グループ双方の持続的な成長と企業価値の向上を目指してまいります。

さらに、M&A の検討・実行及び投資後の事業運営・経営支援を通じて、グループ内に経営経験やノウハウを蓄積するとともに、次世代の経営人材の育成・輩出にも取り組んでまいります。これにより、「M&A による事業成長」と「経営人材の育成」が相互に循環する成長基盤の構築を目指してまいります。

これらの取組みを通じて、既存事業の成長、新たな事業機会の獲得、投資先企業の成長、グループ横断でのシナジー創出及び経営人材の育成を相互に促進し、当社グループ全体の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

2. 新カンパニーの主な役割

「グロース M&A カンパニー」は、以下の役割を担います。

- ✓ グループとのシナジーが期待できる企業への戦略投資
- ✓ 成長機会を有する企業への投資及び成長支援
- ✓ 事業承継ニーズを有する企業への投資及び経営支援
- ✓ M&A 案件のソーシング、企業価値評価、投資実行
- ✓ PMI 及び取得後の経営支援による企業価値向上
- ✓ グループ各社との協業を通じたシナジーの創出・拡大
- ✓ M&A 及び経営支援を通じた次世代の経営人材の育成・輩出

3. 新カンパニーの概要

(1) 名 称	グロース M&A カンパニー
(2) 発 足 日	2026 年 8 月 25 日
(3) 主 な 事 業 内 容	戦略投資、M&A、投資先企業の成長支援・経営支援、PMI 等
(4) 組 織 形 態	当社のカンパニー制における新カンパニー
(5) カ ン パ ニ ー C E O	取締役副社長 兼 CFO 常川 陽介

※同カンパニーは、2026 年 8 月 25 日より上記の事業を開始する予定です。

4. 業績への影響

本件が当社の当期連結業績に与える影響については、現時点では軽微であると見込んでおります。今後、業績に重要な影響を与えることが判明した場合には、速やかにお知らせいたします。

以上

株式会社JRC

(東証グロース:6224)

新たな事業の開始及び 新カンパニー設立に関するお知らせ

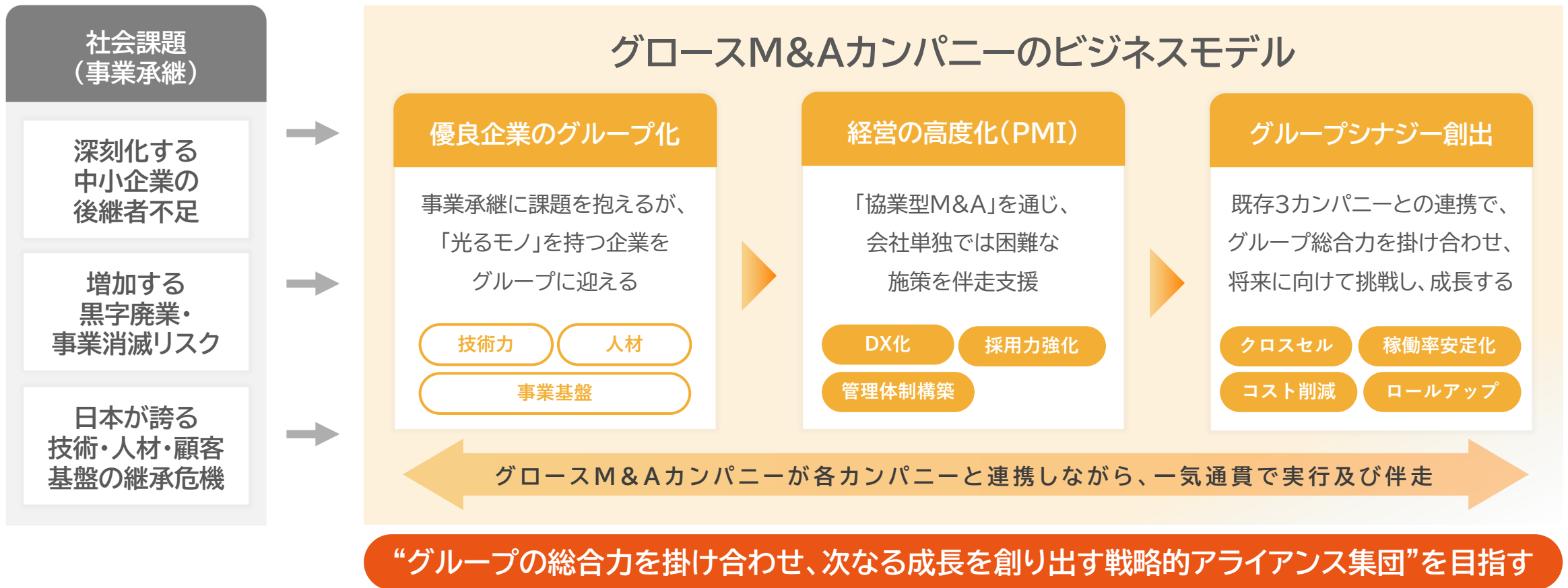
2026年8月25日



JAPAN
ROLLER
CORPORATION

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

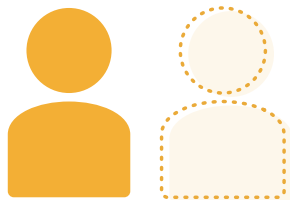


グロースM&Aカンパニー 立ち上げの背景

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

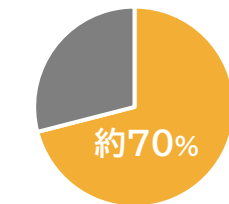
- ・ 今後10年間で約200万社が経営者交代期を迎える
- ・ 中小企業全体の約3社に1社が対象
約127万社(63.5%)は後継者が未定



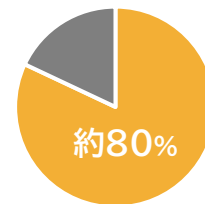
「そもそも後継者がいない」構造的な課題

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



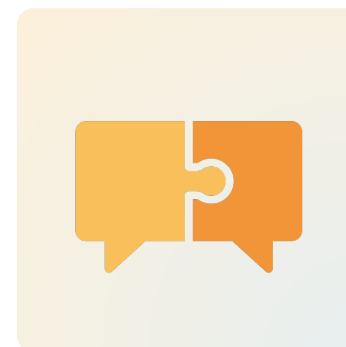
こうした背景を踏まえ、既存セグメントにとらわれず、グループ横断でM&Aを推進する独立カンパニーを設立。各事業との連携によりシナジーを最大化し、企業価値向上を目指す

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

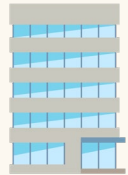
より高い目標へ挑戦し続け、関わるすべての
企業と手を取り合って一緒に成長していく

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)

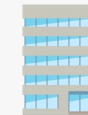
一般的なM&A

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

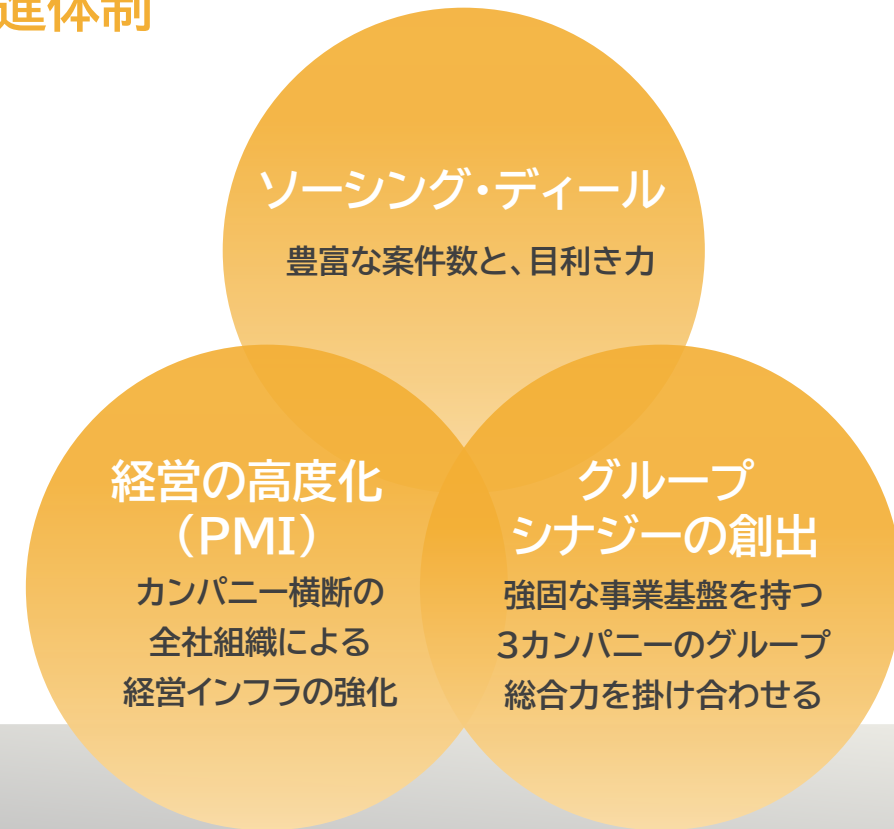
買収後において、社員の意見や思いを尊重・協議し、ともに良い会社を作っていくことを信念としています

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

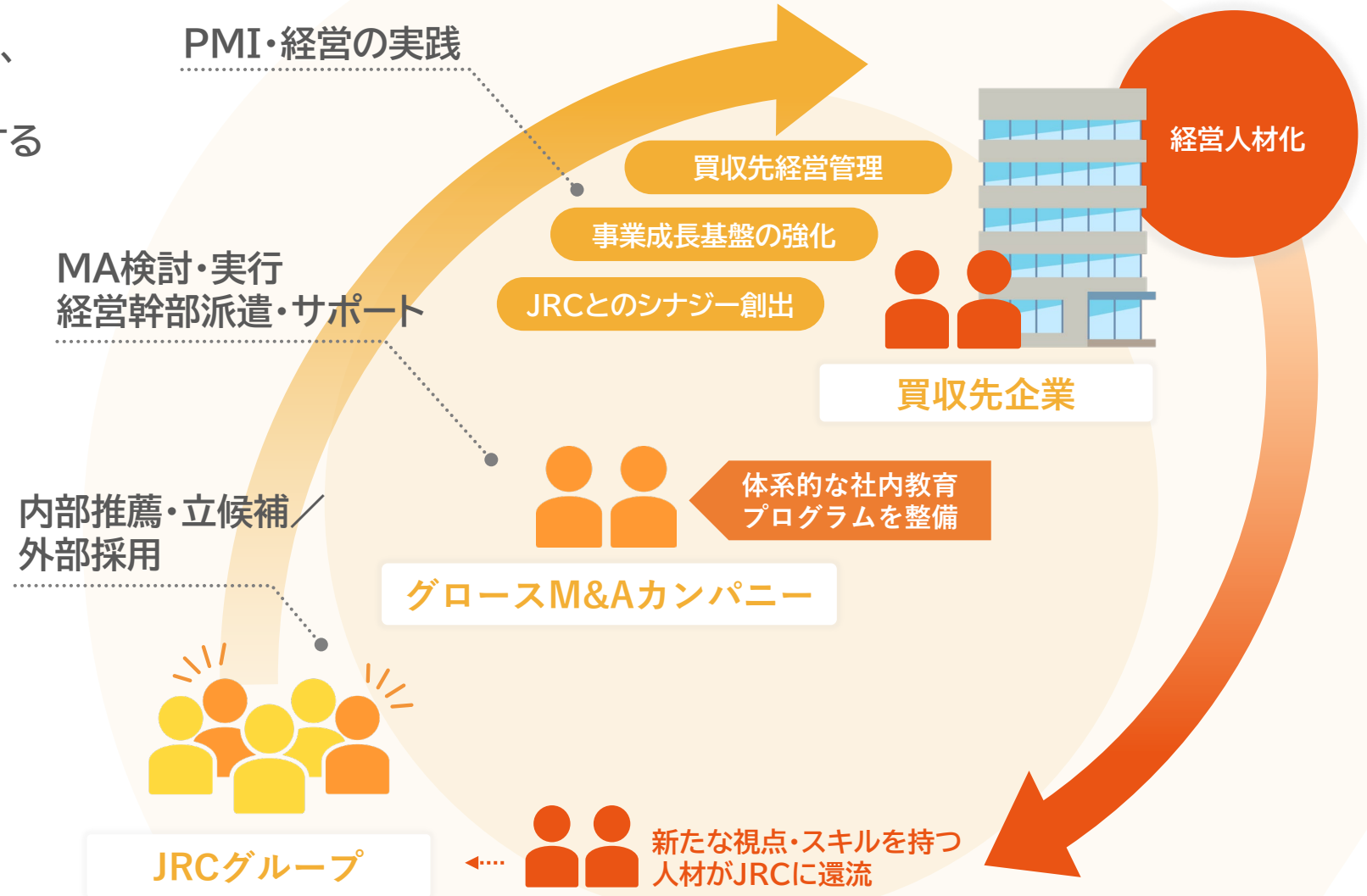
	JRC	大手事業会社	PEファンド
経営主導権 ブランド・文化	親会社の成長方針を押し付けるのではなく、 残った社員の思いや企業文化を尊重し、 ともに協議して経営を実施	親会社が経営判断を主導。グループ方針に 統一され、自由度が限定される。 独立したアイデンティティが薄れることもある	一般的に独立性は維持されるも、 数値は厳密に管理
中長期目線	長期目線でともに成長することに主眼を置く 後継者問題にも、ともに取り組む	業績悪化や市場変動を理由に、 優先度が大きく変動する可能性がある	3～7年での売却が前提。 その間の利益最大化が重視され、 長期的な投資は限定的
相乗効果 シナジー	グループ内カ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

Appendix

【グロースM&Aカンパニー実績 第1弾】トーカイコンベア

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)

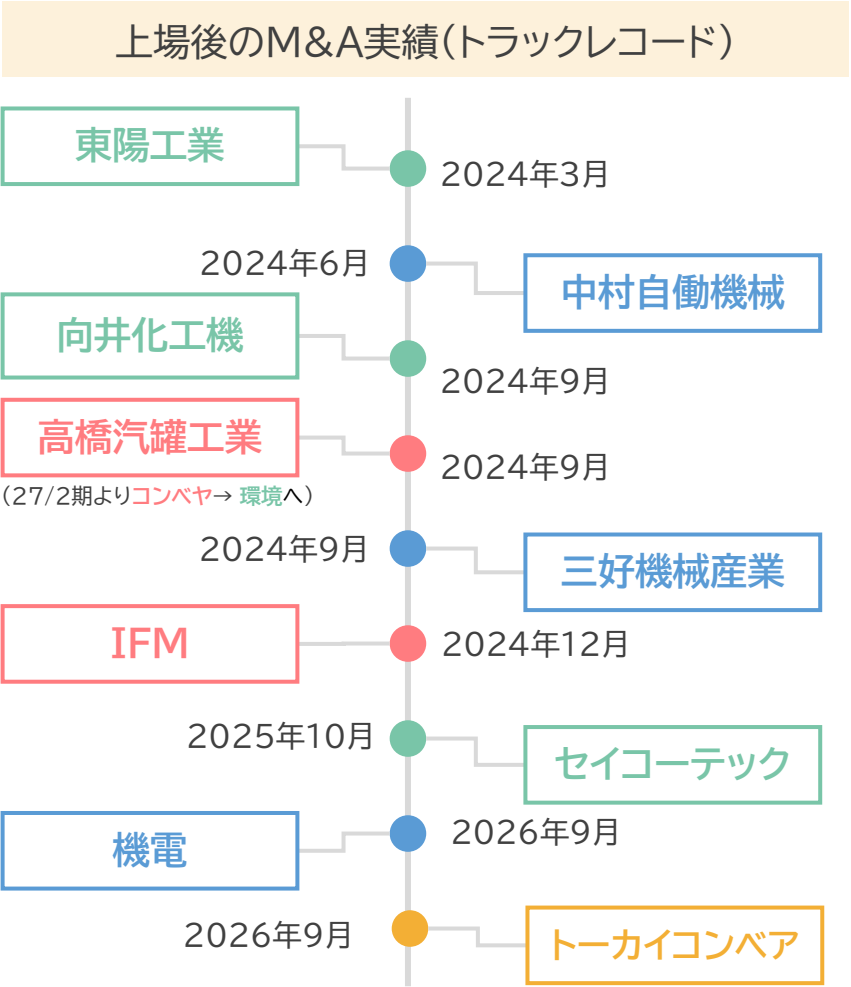
グループ
シナジー



- ・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

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



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 三好機械産業	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
------------------	--------------------------------

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