2026年11月6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）

2027年2月期 第2四半期（中間期）決算説明会における質疑応答（要旨）

当社は、2026年10月16日（金）に「2027年2月期 第2四半期（中間期）決算説明会」をオンライン配信にて開催いたしました。本資料は、同説明会にご出席の皆様からいただいた質問をまとめたものです。なお、理解促進のため、一部加筆・修正を行い、要旨として記載しております。

■2027年2月期 第2四半期（中間期）決算説明会
日　　時： 2026年10月16日（金）13:00～14:00
形　　式： JRC 大阪本社からオンライン配信
説明者 ： 代表取締役社長 浜口 稔

Q1.売上高は計画比94.4%と未達の一方で、営業利益は114.4%と大幅に超過しています。環境エネルギーカンパニーの高採算案件が寄与したとのことですが、この利益率の高さは下期以降も継続可能なものですか？それとも一時的な要因が強いのでしょうか？

A. 環境エネルギーカンパニーにおける利益率の大幅な改善は、ごみ処理施設向けの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ったことや、水処理施設向けの高採算なメンテナンス案件が増加したことによるものです。
利益率の高さが下期以降も全く同じ水準で継続するかについては、案件構成によって一定の変動が生じる可能性はございますが、現在、同カンパニーの受注高および受注残高は過去最高を更新しており、事業環境は非常に良好であり、高利益率は継続可能と考えております。
加えて、今後の成長戦略として、新規発電所を含む「常駐・継続型のメンテナンスビジネス」を強化し、次期以降の安定的な収益の柱として育成していく方針です。こうした取り組みを通じて、中長期的にも安定した高収益基盤の維持・拡大を目指してまいります。

Q2.資料19Pに、直近のM&Aに伴う概算費用が記載されています。これらの費用は通期利益予想に既に織り込み済みでしょうか？また、今後も同規模の案件獲得を継続する場合の利益へのインパクトをどう見ていますか？

A. 資料19Pに記載している直近3社のM&Aに関する概算費用につきましては、現時点では通期業績予想には織り込んでおりません。

M&A関連費用は発生するものの、上期の利益が計画を上回って進捗していることに加え、第4四半期から新たにM&Aした会社が連結業績に寄与することから、通期業績予想への大きな影響はないものと考えております。なお、通期業績予想が大きく変動する場合には、速やかに開示いたします。
今後も同規模のM&Aを継続した場合の利益への影響についてですが、M&Aは当社の重要な成長戦略であり、今後も積極的に推進していく方針です。実行にあたっては、一時的なM&A関連費用が短期的な利益の下押し要因となる一方、グループの総合力を活かしたクロスセルや内製化による費用削減、採用・管理体制の構築といったシナジーの創出により、中長期的には企業価値の大幅な向上に十分寄与するものと考えております。

Q3.新設された「グロースM&Aカンパニー」自体の成功を測るKPIは何に設定していますか？
A.グロースM&Aカンパニーは、単なる投資にとどまらず、PMI（買収後統合）の伴走支援を通じて、買収した企業のさらなる成長を実現することを目的としています。
成功を測るKPIとして、「ソーシング・ディール件数」を先行指標とし、中核的な指標として「グループ入りした対象企業の利益成長（のれん償却前利益等の拡大）」および「既存3カンパニーとのシナジーによる増収効果」を重視しています。
各社の売上・利益はグロースM&Aカンパニーに計上する収益構造としているため、当カンパニーの売上・利益の成長そのものが、PMIを通じた価値創出の成否を測る重要な指標となります。

Q4.コンベヤ・環境事業における、好採算案件とはどのようなものでしょうか。
A.コンベヤ事業：主に発電所向けの大型案件や、ソリューション活動の結果としてのプーリ更新案件が該当します。これらの採算性の高い案件が着実に進捗したことが、利益に大きく寄与しました。
環境エネルギー事業：前年度は端境期にあったごみ処理施設向け基幹改良工事案件が復調したほか、発電所向け工事が好調に推移したこと、水処理施設向けの高採算なメンテナンス案件が増加したことが利益を牽引しました。また、グループ間の連携により、従来は外注していた工程の内製化と一貫施工体制の構築が進んだことも、大型案件の収益性向上（原価低減）に直結しています。

Q5.ロボットSI事業において、顧客の建屋建設後の装置搬入計画に変更が生じているとのことですが、現在、保留や延期となっているプロジェクトのうち、第3・第4四半期、あるいは来期以降に確実に再開される見通しが立っているものは何割程度ありますか？ また、再開の確度を裏付ける『先行指標』に変化は出始めていますか？
A. ロボットSI事業において現在保留・延期となっているプロジェクトは、中東情勢や円安に伴う建材価格の高止まり等により顧客側の建屋建設スケジュールに変更が生じたことによるものであり、競合に奪われた失注ではなく、期ズレであると認識しております。
第3・第4四半期、あるいは来期以降に確実に再開される割合については、顧客側の設備投資計画の決裁タイミングに依存するため、現時点での明言は控えさせていただきます。
一方、食品業界等における慢性的な人手不足や自動化ニーズは極めて底堅く、自動化計画自体が消滅するリスクは限定的と見ております。再開の確度を見極めるため、顧客側の建屋建設の進捗状況等を注視しているほか、一部の顧客とは具体的な導入スケジュールの再調整に向けた対話を継続しております。

Q6.環境エネルギー事業の受注高および受注残高が好調に推移しておりますが、その主な要因についてご教示ください。
A.主な要因は、大きく分けて「既存領域における大型案件の獲得・復調」と「合併・M&Aおよびグループ間連携による受注領域・対応力の拡大」の2点です。
まず、既存領域においては、前年度に端境期であった「ごみ処理施設向けの基幹改良工事案件」が順調に

復調したことが挙げられます。
次に、M&A（向井化工機や旧高橋汽罐工業など）によるシナジー効果が、受注基盤の強化につながっています。グループ内に新たな技術やノウハウが加わったことで、従来は外注していた工程や、単独では対応が困難であった高度な整備案件についても、カンパニー間の連携により内製化・一貫対応が可能となりました。今期からの合併により人員効率（特に監督人員）が高まり同時並行で行える案件の件数が増加したことにより、従来お断りしていた案件を取込むことができております。
さらに、採算性の高い大型更新案件を着実に獲得できていることに加え、水処理施設向けなどの高採算なメンテナンス需要を確実に取り込めていることも、受注高の拡大に大きく寄与しています。

Q7.上期営業利益は計画を上回ったにも関わらず、今期計画を据え置かれた背景を教えてください。下期にいずれかのセグメントで下振れ要因があるのでしょうか。
A. 下期についても、各セグメントとも概ね順調に推移する見通しであり、現時点で大きな下振れリスクは想定しておりません。一方で、M&A関連費用として約1億円を見込んでいるほか、ベトナム事業に関連する経費も上期に比べて増加する見込みです。以上を踏まえ、現段階では不確定要素も残っていることから、通期業績予想は据え置いておりますが、今後、業績への影響を見通せる段階となりましたら、適切に開示してまいります。

以上