

株式会社JRC

(東証グロース:6224)

2025年2月期 第1四半期決算説明資料

2024年7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

目次

01. 会社概要
02. 2025年2月期 第1四半期決算説明のポイント
03. 2025年2月期 第1四半期決算概要
04. 2025年2月期 連結業績予想
05. 成長戦略

会社概要

会社名	株式会社JRC（英文社名 JRC Co., Ltd.）
本社所在地	大阪市西区阿波座2-1-1 CAMCO西本町ビル6F
代表者	代表取締役社長 浜口 稔
創業	1961年4月（浜口商店 創業）
設立	1991年3月（株式会社JRC）
資本金	131,415千円（2024年3月13日現在）
従業員	371名（連結）（2024年2月末現在）
事業内容	コンベヤ部品の設計・製造・販売及びコンベヤ設備の運用改善・メンテナンス ロボットを活用した自動設備などの設計・製造・販売
グループ会社	JRC C&M株式会社 株式会社大成 吉艾希商事（瀋陽）貿易有限公司 中村自動機械株式会社

企業スローガン

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。

顧客課題の発見、ソリューション提供を通じて事業拡大

近年は積極的なM&Aによる事業強化も実現



大阪で創業
コンベヤ製品の
製造・販売を開始

1961

1965

浜口鉄工(株)へ改組

1989

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



(株)JRC設立

1991



兵庫県三原郡緑町(現南あわじ市)に
新工場(現在の本社工場)を設立

1997

2014

ソリューション
営業を開始

2016

商栄機材(株)
(現 JRC C&M(株))を
完全子会社化

2018

(株)大成を
完全子会社化

2018



ロボットSI事業ブランド「ALFIS※」の展開を開始
(当社工場における作業のロボット化も推進)

※Automation for Laboratory
and Factory Integrated System

2020

インテグラルが
資本参加

2021

シンテゴンテクノロジー(株)より
パラレルリンクロボットSI事業を譲受

2023

東京証券取引所へ新規上場

2024

東陽工業(株)を
JRC C&M(株)に
吸収合併

2024

中村自働機械(株)を
完全子会社化

2024

JRC C&M(株)が
向井化工機(株)を
完全子会社化(予定)



ニッチトップ・リカーリング、そしてソリューションで成長・拡大する「コンベヤ部品事業」と
 製造業としての経験を活かした高成長な「ロボットSI事業」(ブランド名:ALFIS)の2つの事業を展開

コンベヤ部品事業

ニッチトップ・リカーリング

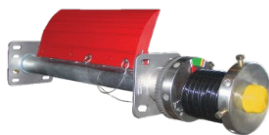
主に屋外用ベルトコンベヤ部品の製造・販売
 コンベヤ・ソリューションの提供



ローラ(アイドラ)



プーリ



周辺機器

- 国内コンベヤ部品市場でトップシェア(52%) ※自社調べ
- 部品製造からメンテナンスまで一気通貫で対応可能

ロボットSI事業(ALFIS)

高成長

使いやすく、導入しやすい、高品質なロボットシステムの開発
 ロボットを活用した自動化ソリューションの提供



パレタイズ



パラレルリンク



自動機OEM

- ロボット・周辺機器を統合し、ロボットを可動状態に
- 自社のコンベヤ部品工場自動化で培ったノウハウを活用

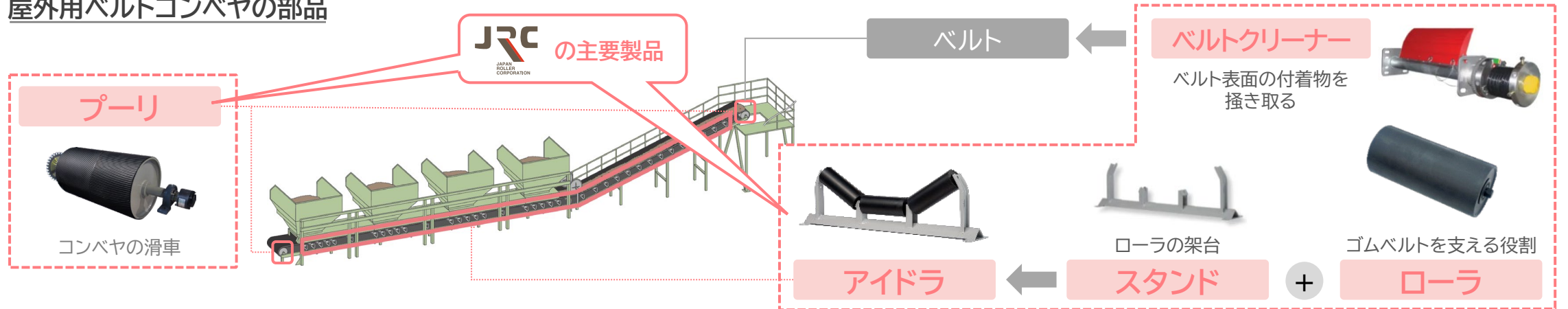
コンベヤ部品事業の概要

連続搬送の合理化・効率化に不可欠な設備である「コンベヤ」

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



屋外用ベルトコンベヤの部品

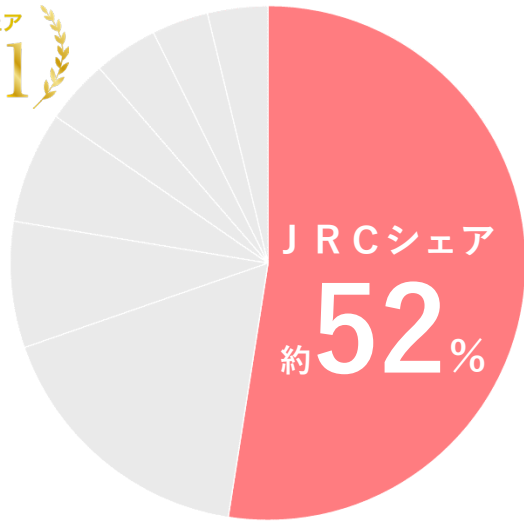


事業の強み

安定感×リカーリング×ソリューション展開で「骨太の事業」を展開

国内トップシェア・盤石の事業基盤

プライスリーダーとしての **高い価格交渉力**

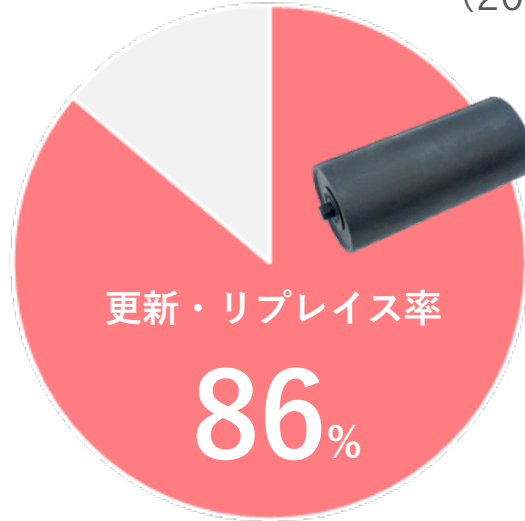


全国・多業種 エンドユーザー1.3万社



交換需要による高い更新・リプレイス率

JRCのコンベヤ部品事業における受注分類
(2022年度)



安定稼働に必要不可欠 × 高い交換頻度 × 価格低下しにくい

**安定的なリカーリング
収益を実現**

ソリューションによる更なる成長・市場開拓

代理店同行でエンドユーザーの現場訪問
(エンドユーザーへの直接アプローチ)



コンベヤの課題解決に向けた
ソリューションを提案・実施



**「新規顧客獲得」及び
「顧客の囲い込み」**

ソリューションによる高付加価値化事例

エンドユーザーは複数の現場課題が解決される × JRCは高付加価値化により収益向上 = Win-Winの関係を実現

Before (標準品)



屋根に大量に堆積

After (対策品導入から6か月経過)



堆積物のごく少量に

JRCのメリット

標準品対比
価格UP

消耗品交換
価格UP

ユーザーの
囲い込み

収益向上



ユーザーとJRC
Win-Win

課題

原材料
ロス発生

清掃負担・
コスト増大

崩落の
危険



ユーザーの
コスト削減

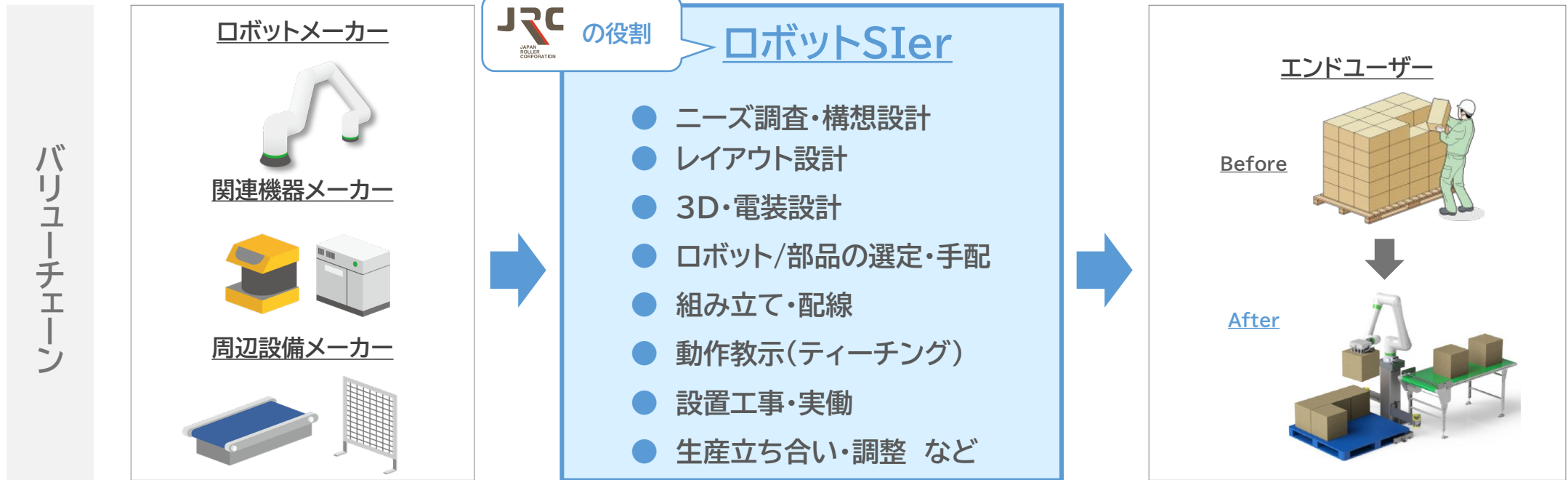
生産性
UP

清掃負担・
コスト減

安全性
UP

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を担う
 JRCの強みを活かし、「ALFIS(アルフィス)」ブランドでロボットSI (システム・インテグレーション)事業を展開

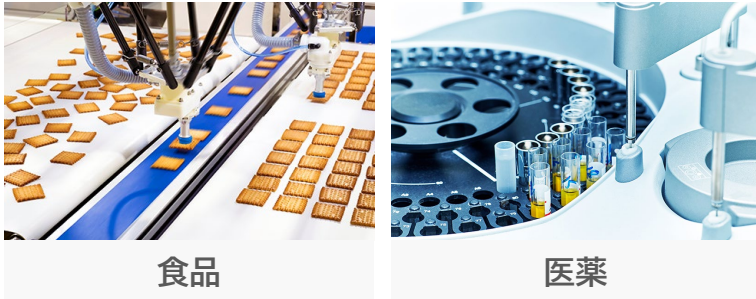


バックボーン

コンベヤ部品事業の強み 盤石の事業基盤・経営安定性・工場自動化のノウハウ

売上伸長の「食品・医薬」領域へのロボットパッケージの横展開・拡販を強化

急成長市場の主体「食品・医薬」



共通する課題と実態

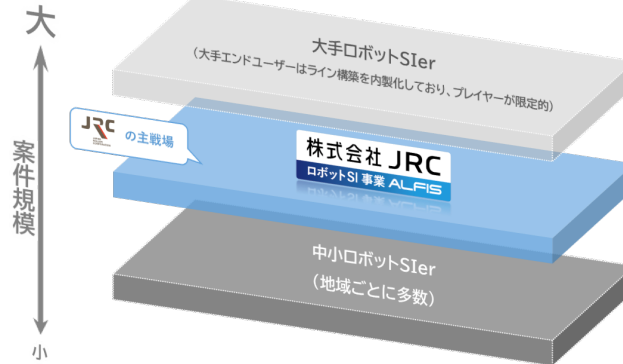
未だに人手作業に依存する現場が極めて多く
近年、特に労働人口減少の影響を受けている



多品種少量かつ衛生対応等の面からロボット化・
自動化は大きく進んでいない(特に搬送工程)

ALFISは「食品・医薬」領域での多品種少量
かつ衛生対応でのロボット化・自動化の
知見・実績を有する(アドバンテージ保有)

競合SIerの参入しづらい隙間市場



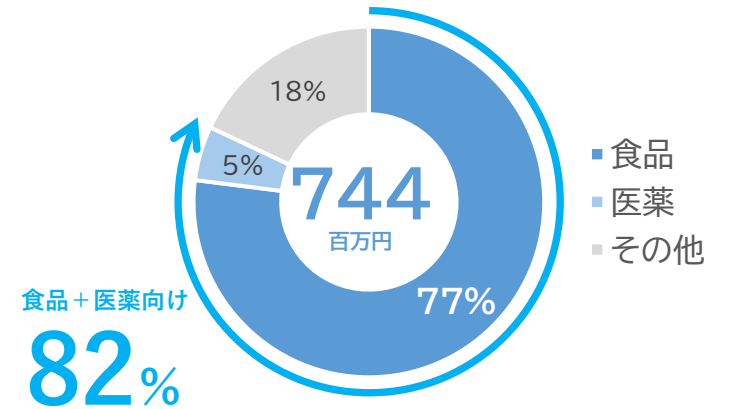
ALFISが主戦場とする「急成長市場」への参入障壁

- 大手** 案件規模が小さく、強みが発揮できない
- 中小**
 - 特定顧客へのカスタマイズ対応で繁忙
 - 標準化のリソース不足 (一品一葉が多い)

急成長市場への参入ハードルは高く
競争は限定的で当社に優位性あり

食品・医薬向けが全売上の82%

2024年2月期 ロボットSI事業 売上高構成比



食品+医薬向け

82%

- ・大手食品メーカー各社からの引合いも増加
- ・食品・医薬領域での自動化知見が一層深化

独自のポジショニングを明確化し
売上シェア拡大を加速させる

2025年2月期 第1四半期 決算説明のポイント

決算説明のポイント

第1四半期実績

コンベヤ部品事業が四半期売上高の記録を更新
売上・利益ともに前年同期及び計画を上回る

コンベヤ部品事業

ソリューション拡大、更新・リプレイス需要が堅調に推移
環境プラント向けソリューションが成長

ロボットSI事業

納期・仕様変更による期ズレが生じ、売上未達
M&A費用の計上により、営業利益減少

2025年2月期 連結業績予想

売上高106.2億円(+12.2%)、営業利益15.8億円(+24.5%)、経常利益16.0億円(+25.9%)、
当期純利益10.6億円(+26.3%)を計画し、4期連続の増収増益を目指す

株主還元

2025年2月期は、1株当たり中間13円、期末13円の年間26円の配当を予定し、
増配を目指す

2025年2月期 第1四半期 決算概要

第1四半期連結業績ハイライト

売上高

前年同期比(増減)

2,355百万円**+19.4%** (+382百万円)

事業計画

達成率

2,249百万円 **104.7%**

営業利益

前年同期比(増減)

254百万円**+30.0%** (+58百万円)

事業計画

達成率

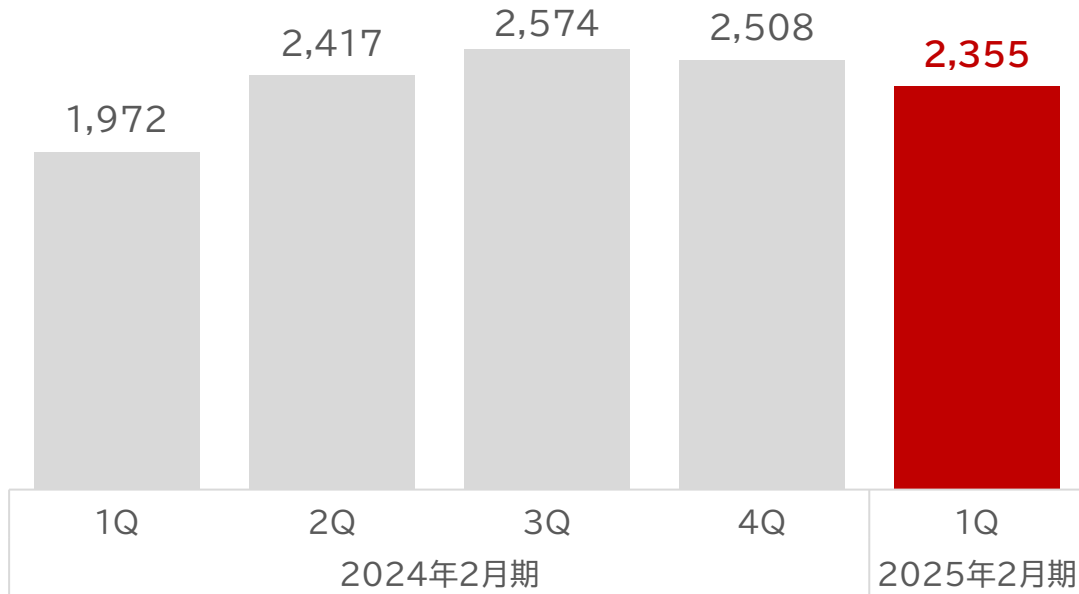
216百万円 **117.5%**

- ・ コンベヤ部品事業が四半期売上高の記録を更新し、連結業績を牽引
- ・ 前年同期の受注減少による影響から一転するとともに、計画以上で推移
- ・ 積極的なM&A展開により、営業利益が減少

連結売上高・営業利益の推移(四半期)

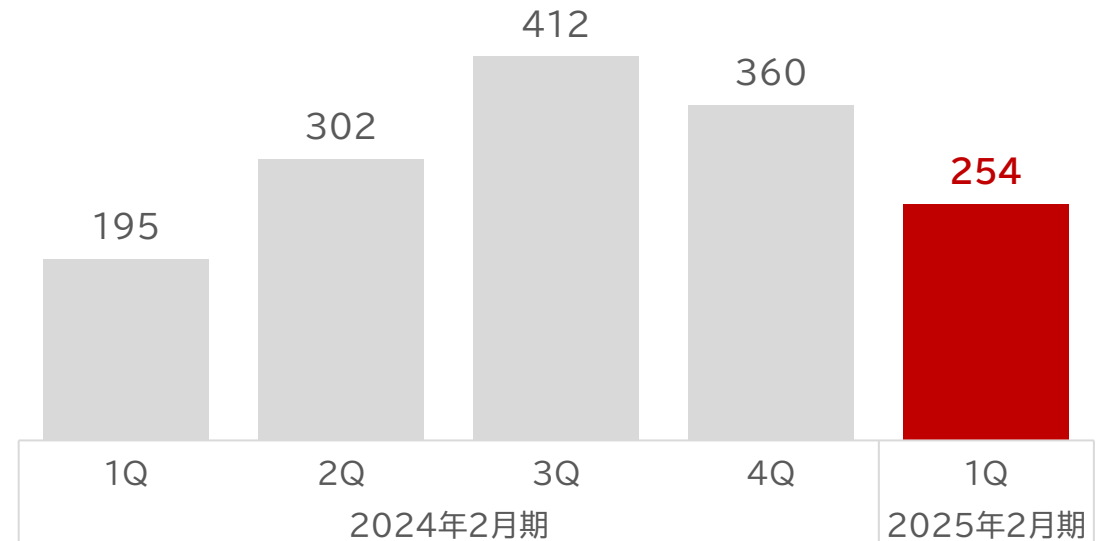
売上高

(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)



四半期比では、ロボットSI事業の計画が大きく影響し、売上利益ともに減少

連結損益計算書

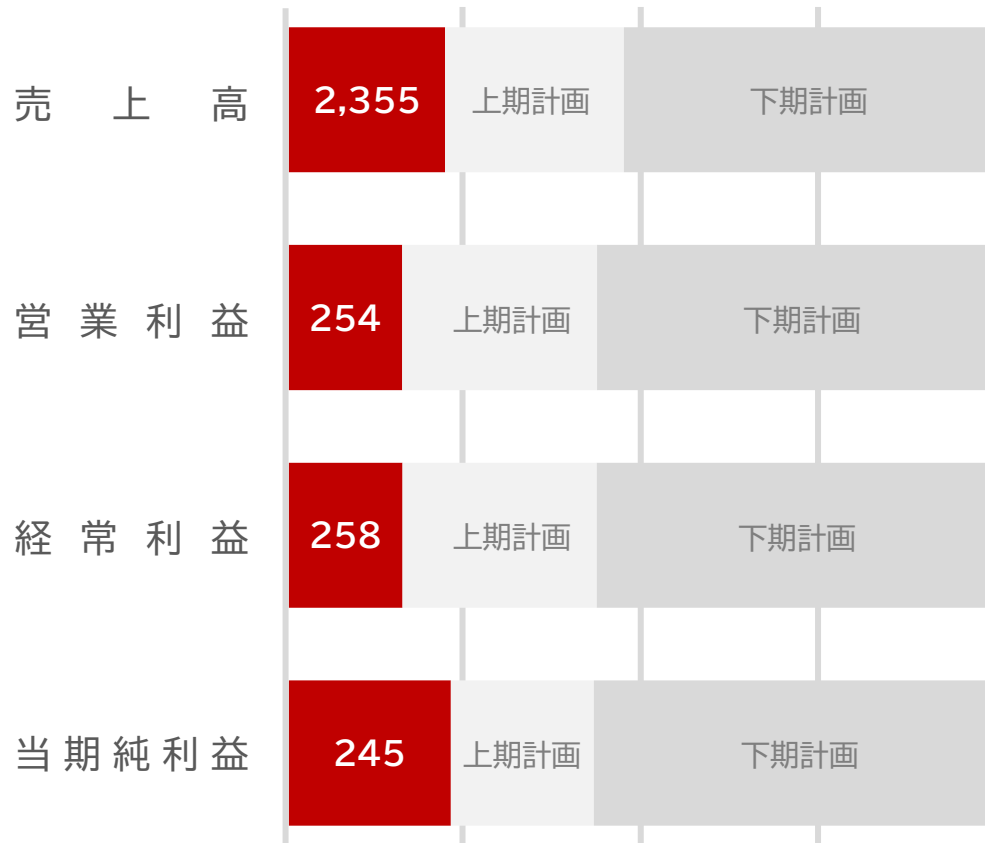
(単位:百万円)

	2024年2月期					2025年2月期	前年同期比
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	
売上高	1,972	2,417	2,574	2,508	9,473	2,355	+19.4%
売上総利益	652	784	909	867	3,213	829	+27.2%
売上総利益率	33.1%	32.4%	35.3%	34.6%	33.9%	35.2%	+2.1Pt
営業利益	195	302	412	360	1,270	254	+30.0%
営業利益率	9.9%	12.5%	16.0%	14.4%	13.4%	10.8%	+0.9Pt
経常利益	191	308	412	360	1,273	258	+35.1%
当期純利益	127	166	279	273	847	245	+92.0%
E B I T D A	251	359	470	421	1,502	311	+24.0%

第1四半期連結業績の状況

進捗率・達成率

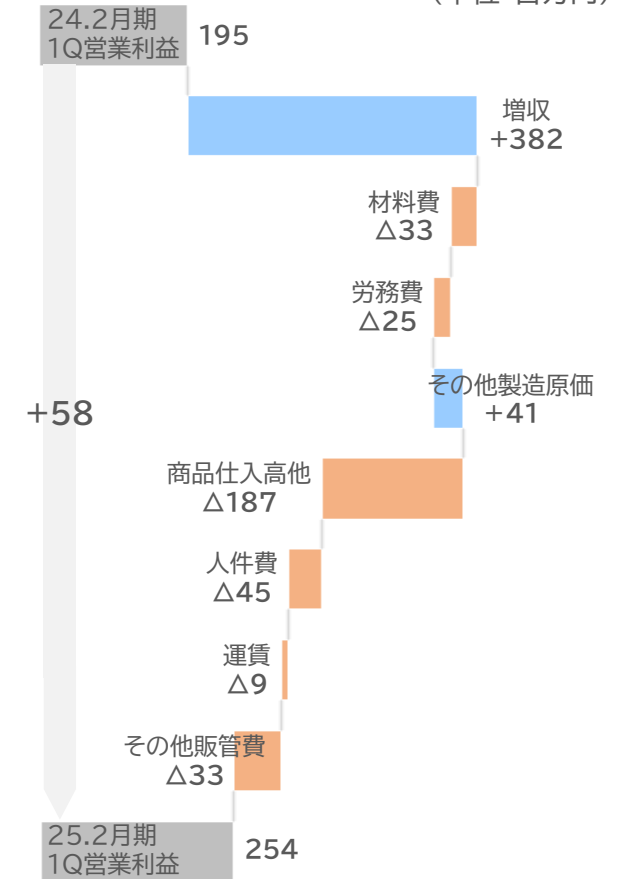
(単位:百万円)



	計画	進捗率 (1Qは達成率)
1Q	2,249	104.7%
上期	5,049	46.7%
通期	10,627	22.2%
1Q	216	117.5%
上期	691	36.8%
通期	1,582	16.1%
1Q	219	118.1%
上期	700	37.0%
通期	1,604	16.1%
1Q	147	166.4%
上期	462	53.0%
通期	1,069	22.9%

営業利益の増減要因

(単位:百万円)



コンベヤ部品事業 第1四半期業績ハイライト

売上高

記録更新

前年同期比(増減)

2,324百万円

+21.0% (+404百万円)

事業計画

達成率

2,180百万円

106.6%

営業利益

前年同期比(増減)

329百万円

+47.7% (+106百万円)

事業計画

達成率

259百万円

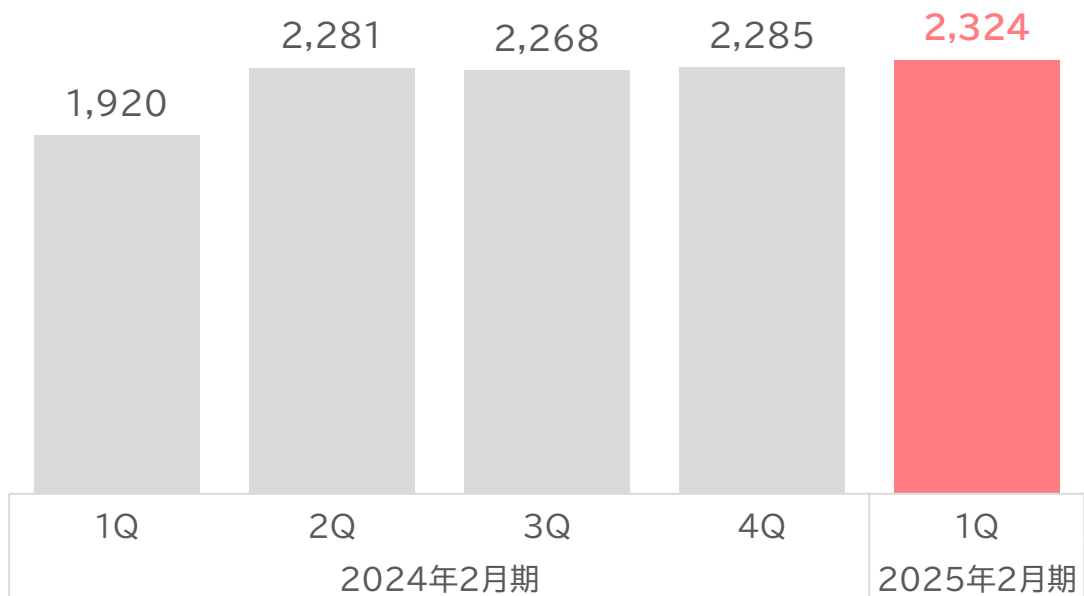
127.3%

- ・ ソリューション、更新・リプレイス需要堅調に加え、環境プラント向けソリューションが成長
- ・ JRC C&Mが高水準で推移し、連結業績に大きく寄与

コンベヤ部品事業 売上高・営業利益の推移(四半期)

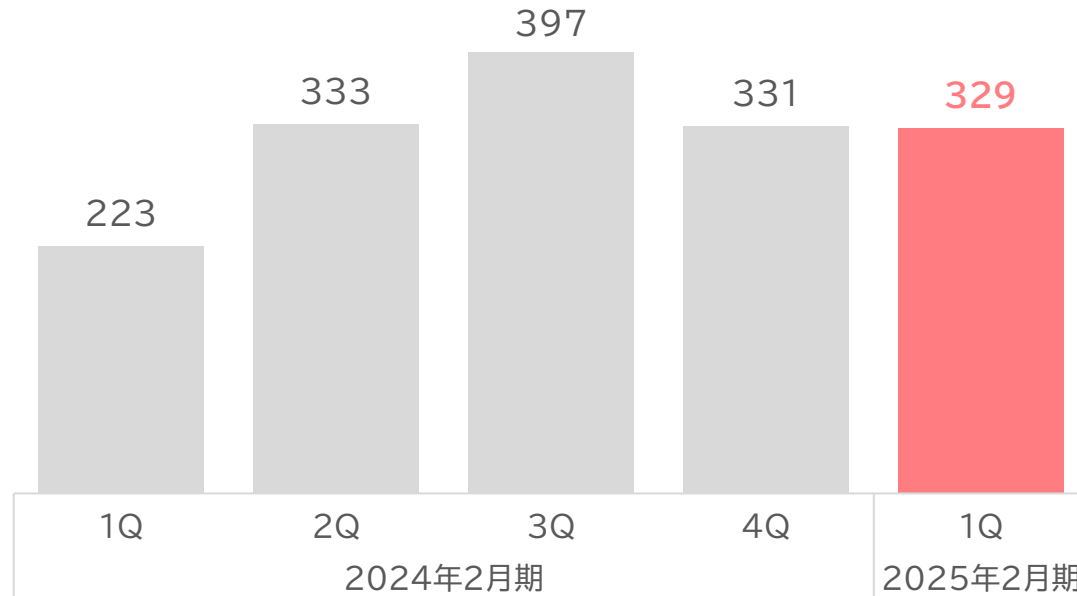
売上高

(単位:百万円)



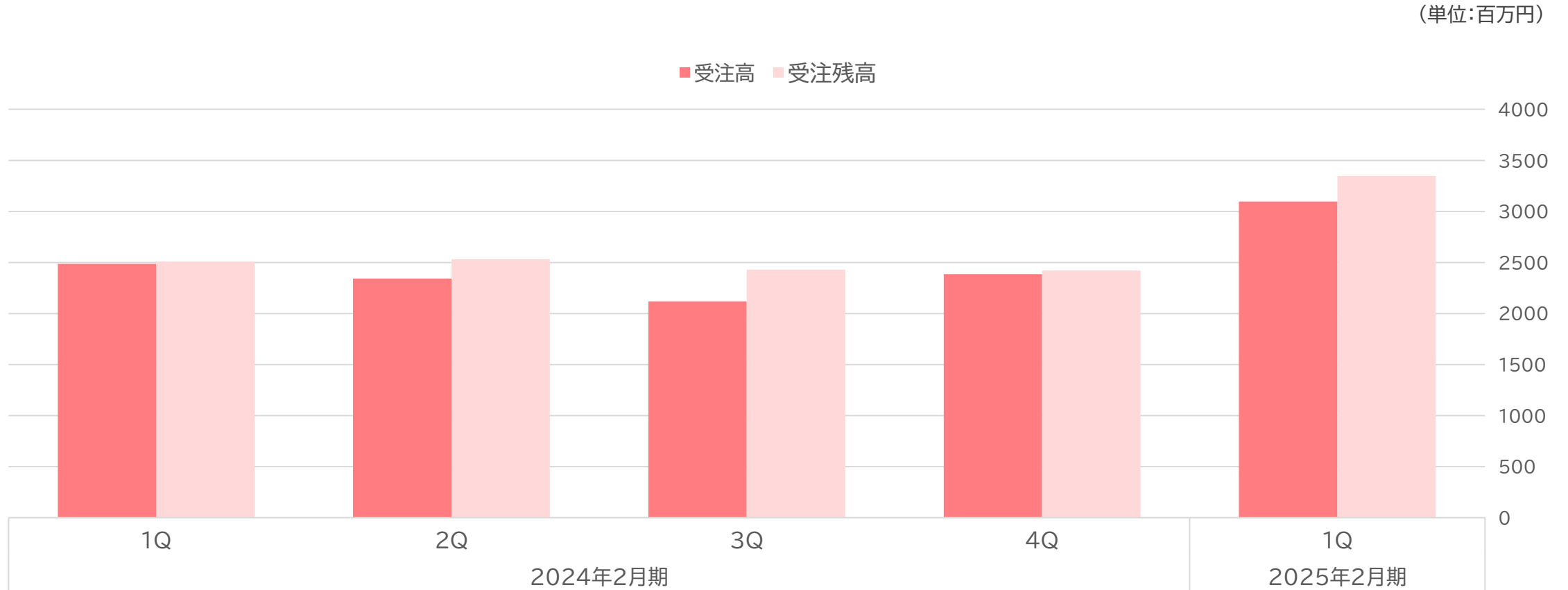
営業利益

(単位:百万円)



材料費高騰・大型案件増加により、営業利益は横ばいで推移

コンベヤ部品事業 受注状況の推移(四半期)



継続的・安定的な更新・リプレイス需要に加え、
インドネシア向け大型案件やJRC C&Mの受注拡大により、高水準の受注を獲得

ロボットSI事業 第1四半期業績ハイライト

売上高

33 百万円

前年同期比(増減)

△36.6% (△19百万円)

事業計画

68 百万円

達成率

48.4%

営業損益

△74 百万円

前年同期比(増減)

△47 百万円

事業計画

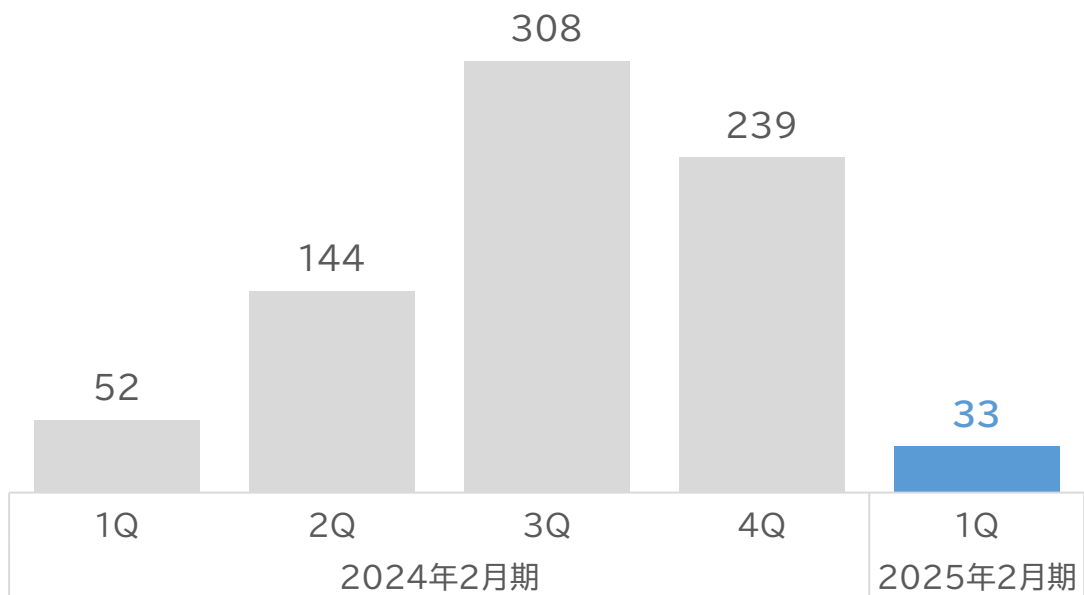
△42 百万円

- ・ 納期・仕様変更による期ズレが生じ、売上高が未達
- ・ M&A費用の計上により、営業利益が減少

ロボットSI事業 売上高・営業利益の推移(四半期)

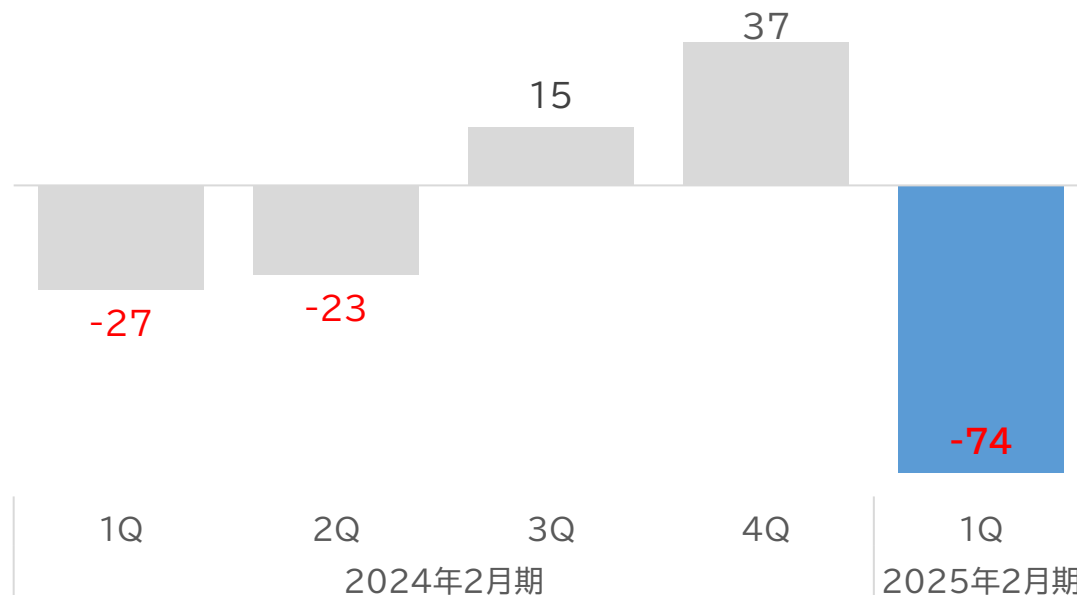
売上高

(単位:百万円)



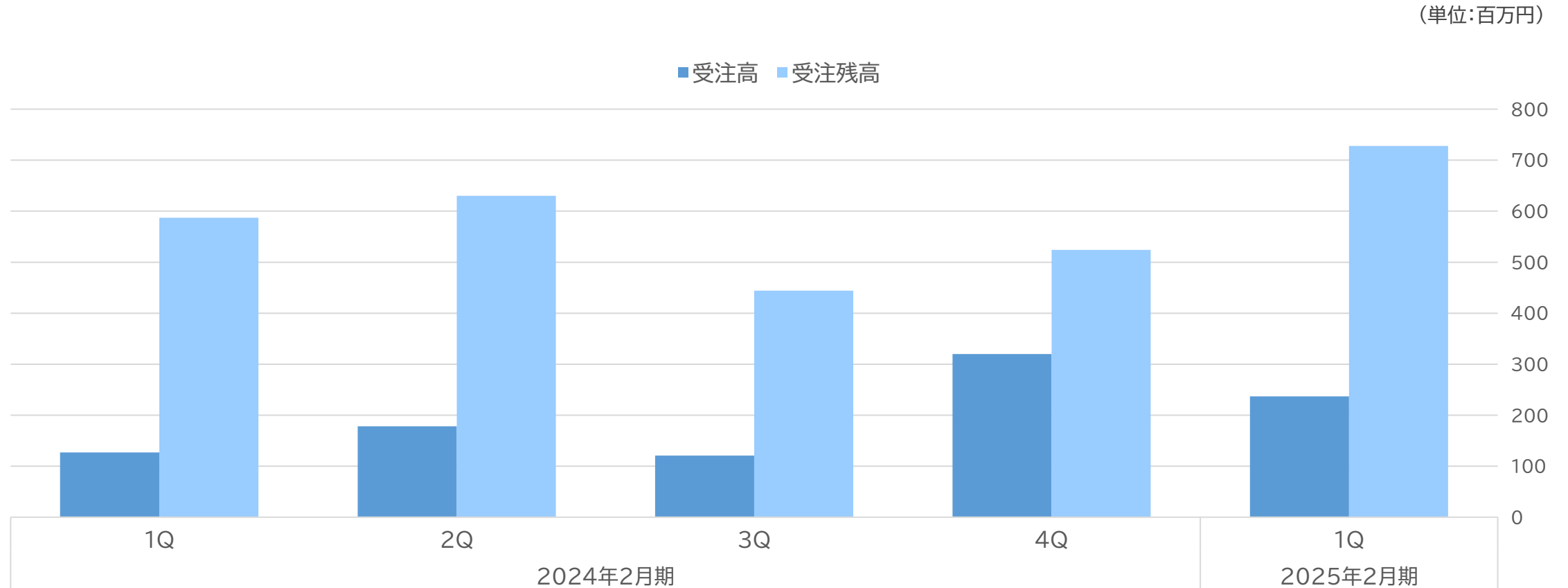
営業利益(損益)

(単位:百万円)



第2四半期以降に偏重した計画のため、四半期比でも大きく下振れる

ロボットSI事業 受注状況の推移(四半期)



- 食品・医薬業界からの強い引き合いと、既存顧客からのリピート案件が増加
- 過去最高の受注残高に対し、M&Aによるシナジーを最大化させ、今期業績につなげる

連結貸借対照表

(単位:百万円)

(単位:百万円)

資 産	2024年2月末	2024年5月末	前期末比	負 債	2024年2月末	2024年5月末	前期末比
流動資産	6,332	7,194	+861	流動負債	2,914	4,104	+1,190
固定資産	3,722	3,701	△21	固定負債	3,343	2,985	△358
有形固定資産	2,971	3,002	+31	負債合計	6,257	7,090	+832
無形固定資産	151	147	△3	純資産			
投資その他資産	599	550	△48	純資産合計	3,797	3,805	+8
資産合計	10,055	10,895	+840	自己資本比率	37.8%	34.9%	△2.9pt

<主な増減項目>

資 産

・現金及び預金	+1,056
・仕掛品	+188

負債・純資産

・短期借入金	+817
・長期借入金	△307

2025年2月期 連結業績予想

2025年2月期連結業績の見通し

(単位:百万円)

	2023年 2月期実績	2024年 2月期実績	2025年2月期連結業績予想			前期比	
			上期	下期	通期	増減額	増減率
売上高	8,961	9,473	5,049	5,577	10,627	+1,153	+12.2%
コンベヤ部品事業	8,457	8,756	4,690	4,983	9,673	+916	+10.5%
ロボットSI事業	503	744	359	594	953	+209	+28.1%
売上総利益	3,023	3,213	1,810	2,014	3,824	+611	+19.0%
売上総利益率	33.7%	33.9%	35.8%	36.1%	36.0%	-	+2.1pt
営業利益	1,252	1,270	691	890	1,582	+311	+24.5%
コンベヤ部品事業	1,264	1,285	700	811	1,511	+226	17.6%
ロボットSI事業	△12	1	△9	79	70	+68	-
営業利益率	14.0%	13.4%	13.7%	16.0%	14.9%	-	+1.5pt
経常利益	1,270	1,273	700	904	1,604	+330	+25.9%
当期純利益	830	847	462	606	1,069	+222	+26.3%

2025年2月期連結業績は、4期連続の増収増益に加え、増配を目指す

KPI計画及び進捗

(単位:百万円)

		2024年2月期実績					2025年2月期	計画	進捗率
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q		
全社	売上高	1,972	2,417	2,574	2,058	9,473	2,355	10,627	22.2%
	営業利益	195	302	412	360	1,270	254	1,582	16.1%
	営業利益率	9.9%	12.5%	16.0%	17.5%	13.4%	10.8%	14.9%	—
コンベヤ部品事業	ソリューション売上高	309	320	396	456	1,483	457	1,656	27.6%
	ソリューション売上高比率	20.0%	18.1%	21.9%	24.1%	21.1%	24.0%	23.0%	—
ロボットSI事業	受注高	127	178	121	320	748	237	1,200	19.8%
	営業利益	△27	△30	21	37	1	△74	70	—

2025年2月期においてもチャレンジングなKPIを設定し、力強い成長を目指す

株主還元

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、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。この方針に基づき、剰余金の配当は期末配当の年1回の実施としておりましたが、中長期的な株主価値の向上を図る観点から、株主の皆様への利益還元の機会の一層の充実を図るため、2025年2月期より、剰余金の配当を中間配当と期末配当の年2回の実施とすることといたしました。

以上のことから、2025年2月期につきましては、1株当たり中間13円、期末13円の年間26円の配当を予定しております。

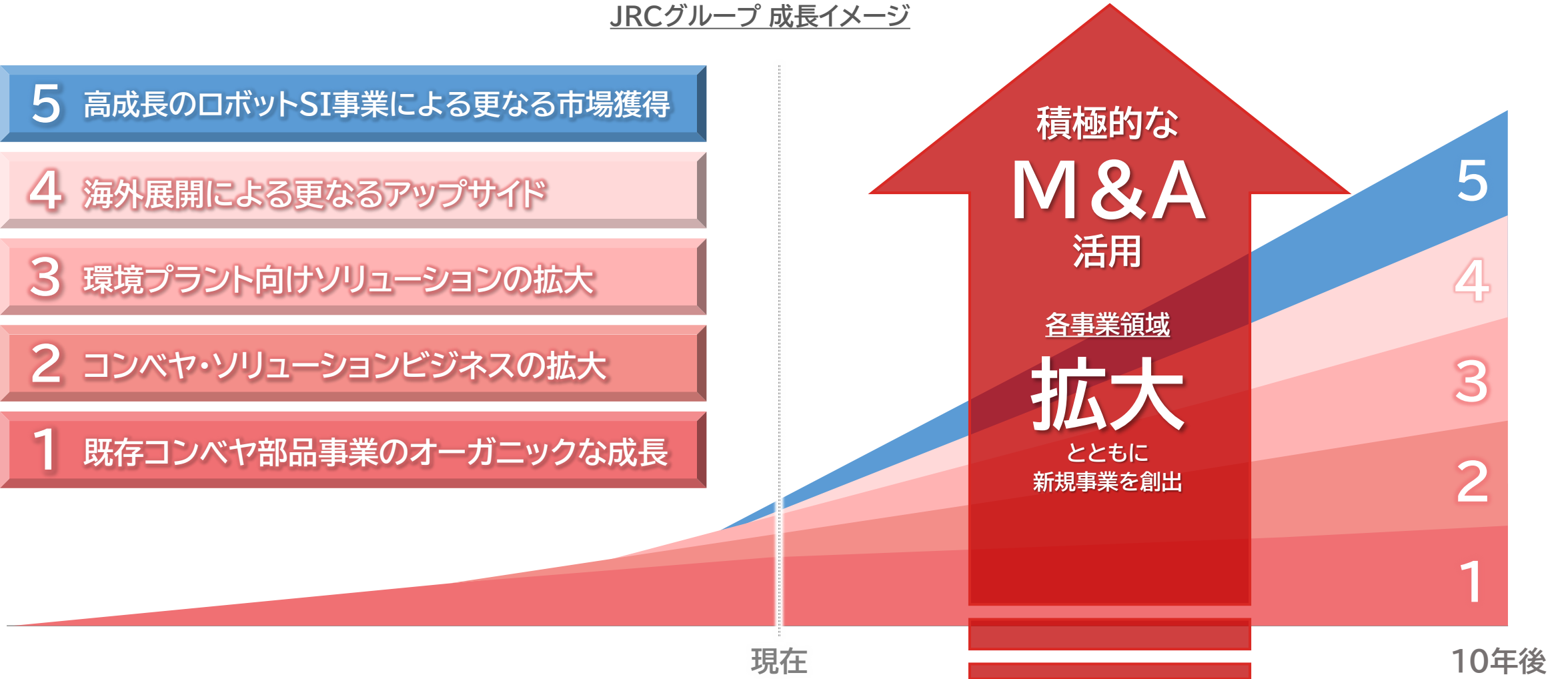
	2024年2月期実績	2025年2月期予想		
		中間	期末	年間
1株当たり配当金	21円	13円	13円	26円
配当性向	31.3%	—	—	29.5%

成長戦略

中長期的にJRCグループが目指す姿

JRCグループ 成長イメージ

- 5 高成長のロボットSI事業による更なる市場獲得
- 4 海外展開による更なるアップサイド
- 3 環境プラント向けソリューションの拡大
- 2 コンベヤ・ソリューションビジネスの拡大
- 1 既存コンベヤ部品事業のオーガニックな成長



「コンバヤ・ソリューションビジネス」の代理店への展開を本格化

ソリューションの「標準パッケージ化」に注力し、**機能品(モノ)の拡販体制を確立**
 今後は**ユーザーの安定稼働・効率化を実現するサービス(コト)まで展開**

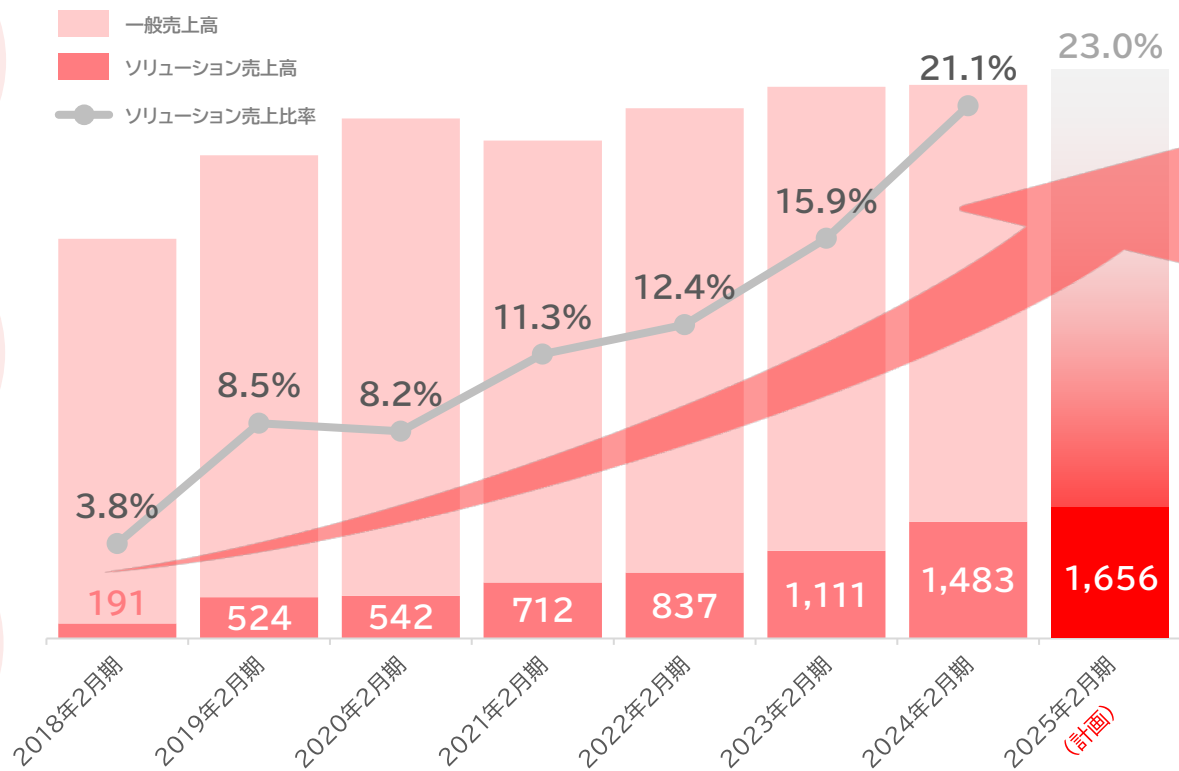
2025年2月期は、ソリューションの代理店パートナーへの展開を本格化

2014年のソリューション営業開始から
10年

JRC固有のソリューションノウハウが蓄積

ソリューション売上高 CAGR **40.7%**

全体売上高に占めるソリューション売上高・売上比率の推移



ソリューション支援スマホアプリ

ジェイ・ガジェット

J-GADGET

これまではJRCの営業マンが現場で活用



ターゲットとする代理店へ展開
 ソリューションパートナー契約へ
 (2024年5月頃～順次)



日本全国の強固な代理店網を活用し
 ソリューション未開拓のユーザー(全体の8割)にアプローチ強化へ

日本全国対応可能な「環境プラント向けソリューション」の拡大

2024年2月期は当社子会社が提供する「環境プラント向けソリューション」が伸長

[M&Aを実施] 2023年12月末、JRC C&Mが「東陽工業」(福島県本宮市)を子会社化
製造領域×販売エリアの「ダブル拡大」でシナジーを最大化

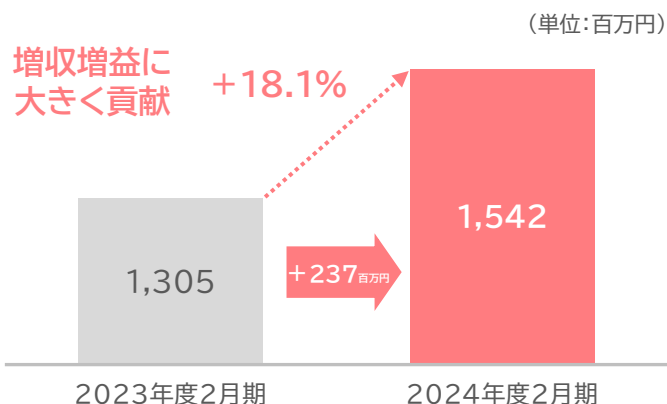
2025年2月期は更なる収益拡大へ

当社連結子会社
JRCC&M
 JRC C&M株式会社 JRCコンベヤ&メンテナンス

事業内容:環境プラント向けコンベヤの設計・製造・据付・メンテナンス

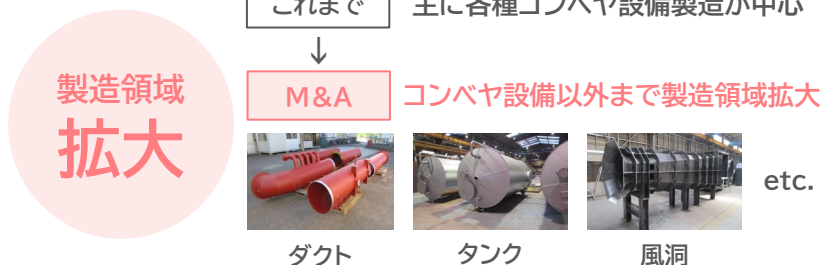


2024年2月期 売上高 (JRC C&M 単体)



東陽工業株式会社(現:JRC C&M 福島工場)

事業内容: 福島県本宮市。ごみ焼却施設やバイオマス発電施設、火力発電所などのボイラー関連製品(煙道ダクトやケーシング等)の製造販売。2024年3月、吸収合併により、現在はJRC C&M 福島工場。



環境プラント内のコンベヤ設備(搬送設備)のみならず
 その付帯・周辺設備までワンストップで製造対応が可能に



双方の経験・技術・ノウハウと顧客基盤を共有
 クロスセルを行うことで新規顧客にアプローチ

海外展開を本格化 ～2025年2月期は東南アジア拠点の設立を計画～

東南アジア向けの大型輸出案件による海外実績が顕在化

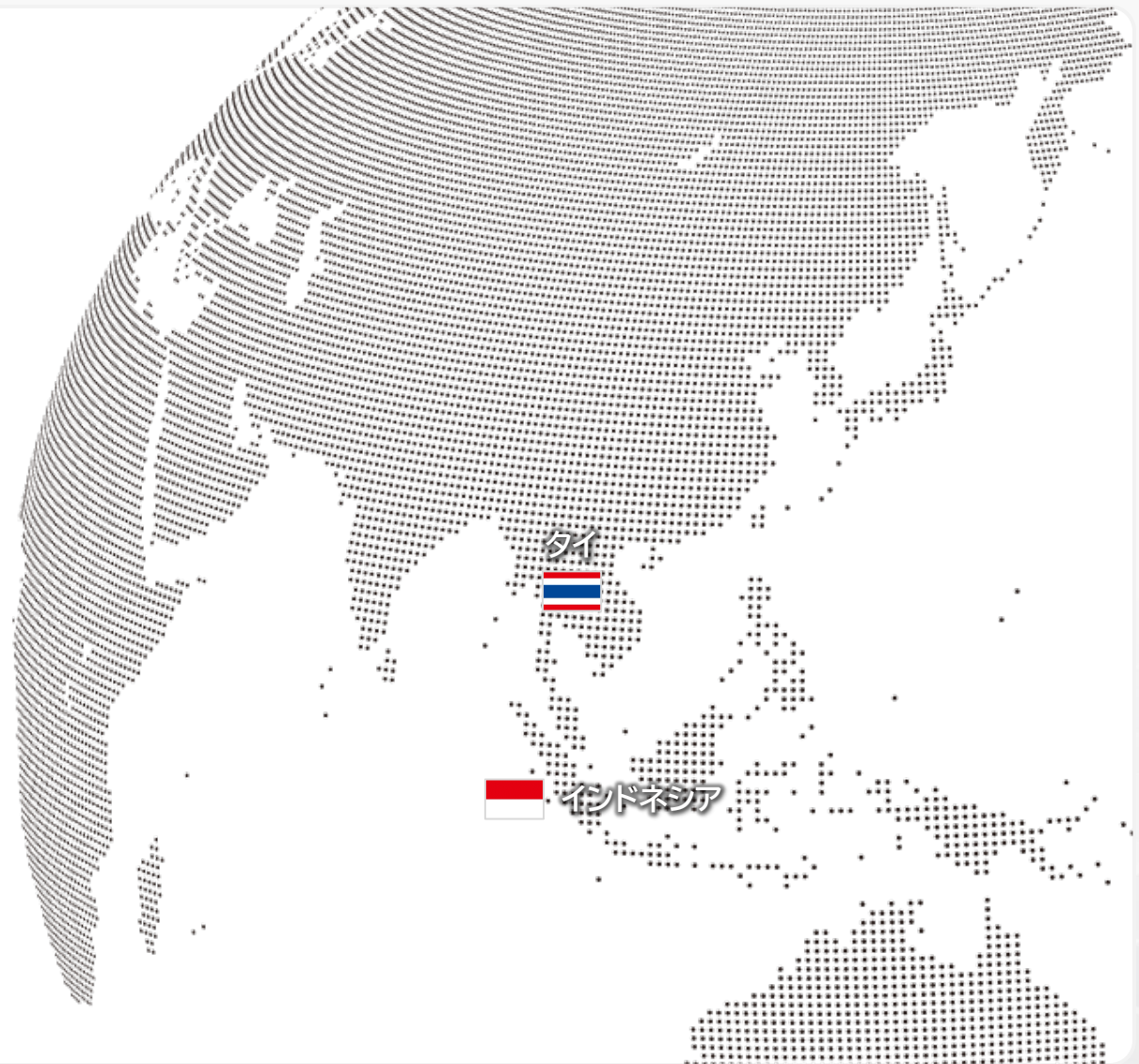
2024年2月期

インドネシア石炭鉱山向け
大型案件(約3億円)等の輸出案件を複数受注
(2025年2月期 売上計上予定)

2025年2月期

タイ国営発電所向け案件及び
インドネシア向け大型案件(約2億円)等の
輸出案件を受注済み
(2025年2月期 売上計上予定)

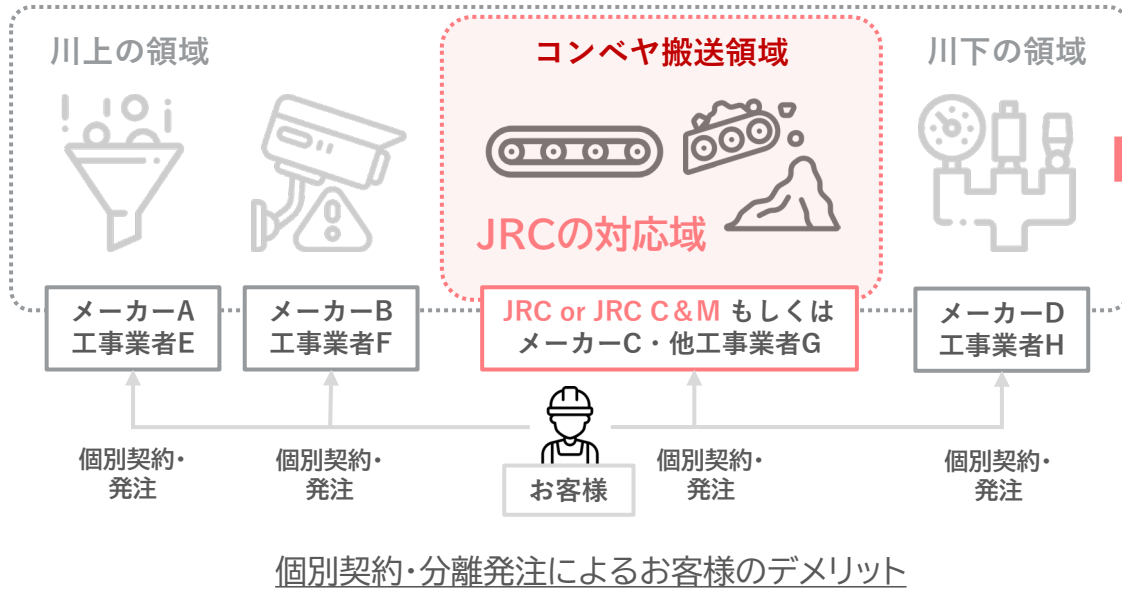
2025年2月期は、東南アジアでの海外展開本格化に向け、
東南アジア拠点(タイもしくはインドネシアを予定)設立を計画



【M & A戦略】圧倒的一強の「コンベヤ周辺 = JRC」実現で更なる顧客貢献へ

現状

- コンベヤ(搬送領域)へのソリューション提供者としての役割
- コンベヤ(搬送領域)以外の周辺領域には限定的な関与



- × リソース不足
- × 統一的な品質管理が困難
- × 作業調整が煩雑
- × 契約管理の増加
- × 専門知識不足
- × 分離発注による高コスト
- × ノウハウの分断
- × そもそも対応外

目指す姿

コンベヤ及び周辺領域でのM&Aを活用し、川上から川下までの一気通貫トータルソリューションの提供能力を拡大



- | | | |
|--|------------|--|
| <p>お客様のメリット</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 窓口一本化でコスト削減 ✓ 統一的な品質管理が実現 ✓ メンテナンスも丸投げOK | <p>お客様</p> | <p>JRCグループのメリット</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 市場シェア拡大・競争力向上 ✓ クロスセリングの機会創出 ✓ コンベヤ依存のリスクを分散 |
|--|------------|--|
- Win-Win**

広範囲にわたる製品やサービスを提供できる企業として
ブランド価値・顧客満足度を向上させ、競争優位性を確立

【M & A実績】 向井化工機株式会社 (JRC C&Mによる子会社化※)

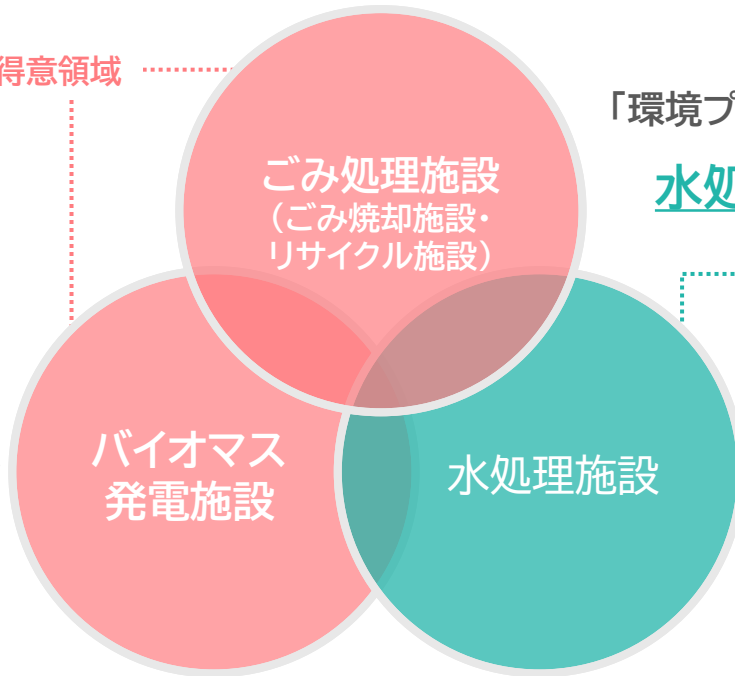
双方の顧客基盤を活用したクロスセルによるシナジー創出、事業加速を実現へ
従来のコンベヤ搬送領域にとどまらない、より広範な製品とサービスをワンストップで提供可能に

JRCグループの
「環境プラント向けソリューション」が
水処理施設領域 まで拡大

JRCC&M 株式会社

当社の連結子会社。ごみ焼却施設、リサイクル施設などのごみ処理施設向けコンベヤの設計・製造・据付・メンテナンスを事業としており、近年では、**バイオマス発電施設**向けの搬送設備にも注力し、事業の多角化を推進

既存の得意領域



水処理施設イメージ

向井化工機株式会社

1973年設立。浄水場や下水処理場など**水処理施設**向けの設備機器などを設置し、同施設内の配管工事や鋼構造物の設置工事を長年にわたり提供。水処理施設に特化した技術力、品質管理能力が強み

より一層の付加価値の提供、業界・社会の課題解決に貢献

再生医療・ラボ領域におけるロボット自動化で3社協業プロジェクトを開始

「ロボット搭載アイソレーション・クリーンベンチ」を ダルトン、ストーブリ、JRCの3社で共同開発



Before
研究者の手による分注作業(イメージ)



After
アイソレータ庫内にロボットを組み込み
高浄度環境下でのラボ作業を自動化

リスク低減と作業性向上、研究者の負担軽減を実現



本協業における3社の役割とそれぞれの強み

装置メーカー

医薬品、化学品、精密機械などの研究施設や製造現場に対し、ラボの空間構築における幅広い知見から現場に適したクリーン機器を一品一様で提案

株式会社ダルトン



装置の製造、販売、メンテナンスなど場合によってはバリデーション

当社

株式会社 JRC

ロボットSI事業 ALFIS

装置の組み合わせやロボットとの連携、ハンド製作など

再生医療の自動化
ラボオートメーション
推進に貢献

ロボットSIer

食品・医薬品向けロボット化・自動化ソリューションの知見、Webマーケティングに強み

ストーブリ株式会社



ロボットの開発、製造、販売、サポート、メンテナンスなど

ロボットメーカー

高い生産性と精度を誇る小型4軸スカルロボットや超高速ピッカー、中・重可搬用6軸ロボット、クリーンロボットなど豊富なラインアップ

【M&A戦略】ロボット自動化コンソーシアム化で人員・技術・エリアを拡充



高品質な
製品・サービスの
迅速な提供

←

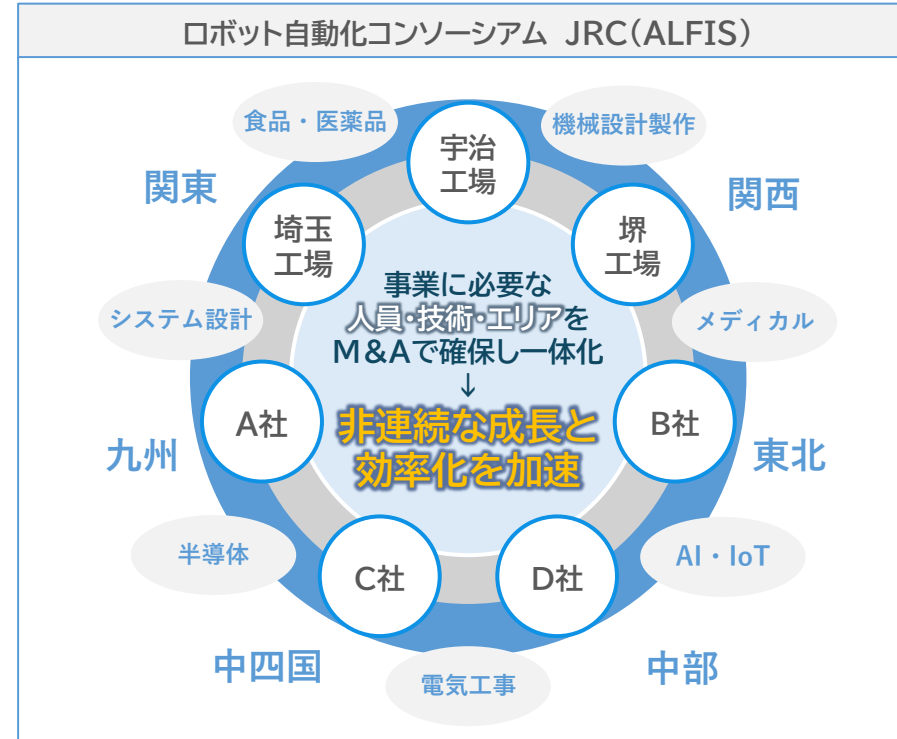
→

強いマーケティング・
営業力で集客し、
新規案件を獲得



↘

M&Aで
コンソーシアムの
一員に



① 稼働率を平準化

需要予測に基づいて、全国拠点間での人員配置の最適化と稼働率の標準化を図り、繁閑の差を吸収。コンソーシアム全体の効率性を向上させる。

② 技術の一体提供

M&Aで獲得した企業同士の専門技術を融合させ、高度なソリューションを実現。顧客に対する総合的かつ高品質なサービスを提供し市場優位性を確保。

③ 全国規模で対応

戦略対象の地域に拠点をもち企業のM&Aにより、地理的制約を解消し、納期短縮やサービス向上を実現。日本全国をカバーし、市場競争力を高める。

拡販可能な技術を有しながらも、集客や後継者の課題を抱えるロボット関連企業を対象にM&Aを実施
多様な**人員**、尖った**技術**、広範な**エリア**をカバーする「**ロボット自動化コンソーシアム・JRC(ALFIS)**」へ

【M&A実績】中村自働機械株式会社を子会社化(2024年6月3日付)

シナジー効果として、食品メーカーを中心に相互にアップセル/クロスセルが可能に
製品・技術の一体提供により、特に関東～東日本方面における営業・製造リソースの最適化にも寄与

株式会社 JRC

ロボットSI事業 ALFIS

食品・医薬領域での
ロボット化・自動化
ソリューションの知見
を有し、近年は大手食
品・医薬メーカーから
の新規・リピート受注を
獲得する営業力・マー
ケティング力が強み

JRC(ALFIS)の
顧客層

エンドユーザー(特に食品メーカーのロイヤル顧客)のイメージ

重なる
顧客層

中村自働機械の
顧客層

顧客層の重なりがほとんどなく、相互に新規での追加提案が可能



中村自働機械株式会社

1956年の開業以来、
各種自働機械・包装機
械などの設計・製造を
手掛けるロボットSIer
として、現在は大手食
品メーカーなどを中
心にメンテナンスやリ
ピート受注を多数獲得