



2023年 4月 28日

各位

会社名 株式会社加地テック
代表者名 代表取締役社長 鈴木 博士
(コード番号 6391 東証スタンダード市場)
問い合わせ先 取締役 阿曾 佳明
TEL 072-361-0881

2023 中期経営計画 (2023 年度～2025 年度) について

当社はこのほど2023年度～2025年度の3ヵ年における中期経営計画を策定しましたのでお知らせします。

記

1. 前中期経営計画 (2020 年度～2022 年度) の振り返り

当社は、中長期的・持続的成長を実現するため、2020年4月より3ヵ年の中期経営計画を遂行してきました。企業理念である「技術に立脚した製品の提供により社会に貢献し、研究開発に努め競争力ある企業として発展する」に則り、2022年のありたい姿として、①「高圧圧縮をコア技術とした技術開発・高効率化・改善設計を継続的に進め、強化した『加地テックブランド』により事業・サービス領域を拡大している」②「製品ライフサイクルサービスの事業モデルを確立し、営業活動を強力に推進し業績を伸ばしている」③「社員1人ひとりが向上心を持って行動すると共に、新たな仕組みで技術技能伝承・人材育成に取り組んでいる」を定め、様々な施策を実施してまいりました。FCV（燃料電池自動車）水素ステーション用超高圧圧縮機においては、国内トップシェアを維持し、水素をはじめとするカーボンニュートラル市場における超高圧圧縮機メーカーとして「加地テック」のブランド力を高めることができました。また、アフターサービスは、積極的な営業活動推進により順調に業績拡大を進め計画を上回る受注・売上を達成することができました。

しかしながら、新型コロナウイルス感染症、ロシアのウクライナ侵攻の長期化、その影響による原材料等の資材調達品の長納期化や価格高騰等、外部環境の大きな変化の影響もあり、各案件の採算が悪化し、最終年度である2022年度の数値計画は達成することができませんでした。

	20 中計数値計画 (2022 年度)	2022 年度実績
売上高	65 億円	59.76 億円
営業利益	6 億円	2.37 億円
純利益	4 億円	2.88 億円
ROE	6 %	4.3 %

2. 2030年に向けた長期経営計画「KAJI 2030VISION」

当社は、昨年6月に、当社の強みと、社会、事業環境の変化を照らし合わせて2030年に向けた長期経営計画として「KAJI 2030VISION」を策定し、以下の<2030年のありたい姿><基本方針>および<共通戦略>を定めております。

<2030年のありたい姿>

超高压技術でカーボンニュートラル社会の実現に貢献する

「モノづくり」 & 「ソリューションサービス」企業

<基本方針>

- ① 当社の強みである超高压技術を使ってカーボンニュートラル社会の実現に要求される製品を開発し、新しい市場において先行して商品化を進め超高压圧縮技術で常に市場をリードしていく。
- ② 既存事業のQCD強化により製品競争力を高め事業を拡大する。
- ③ Lifecycle Solution Service型ビジネスを志向したアフターサービスの拡大により収益力を向上する。
- ④ 超高压圧縮技術で、海外市場においても存在感を示す企業となる。

<共通戦略>

- ① 従業員エンゲージメントを高める経営
- ② TQM(Total Quality Management 総合的品質管理)による製品品質・サービスの向上
- ③ SDGs への取り組み強化

3. 新中期経営計画（2023年度～2025年度）の策定

当社は、厳しさを増す現在の経済環境に柔軟に対応し、中長期的・持続的成長を実現する為、2023年度から2025年度までの3カ年の中期経営計画（「2023中期経営計画」）を策定しました。「2023中期経営計画」は、昨年6月に定めた長期経営計画「KAJI 2030VISION」の実現に向けた第一ステップと位置付け、「KAJI 2030VISION」で定めた<2030年のありたい姿><基本方針>をバックキャストिंगして策定した基本方針と戦略を着実に実行し、経営目標を達成してまいります。

（1）基本方針戦略

<基本方針①>

カーボンニュートラル社会の実現に向けた製品開発・商品化を推進する。

戦略① 信頼性の高い超高压圧縮技術(製品・サービス)の提供

- ・ 水素ステーションでのトップシェアの維持
- ・ 水素ステーション以外の水素サプライチェーン市場全般への販売を拡大し、圧倒的シェアを得る
- ・ カーボンニュートラル（水素以外）市場へ製品を投入し、販路を増やす

<基本方針②>

既存事業のQCD強化により製品競争力を高め事業を拡大する。

戦略②-1 PETボトル成形用圧縮機市場：アフターサービス対応力を含めた信頼性の高い製品の提供

戦略②-2 プラント・一般産業・電力市場：幅広いガスでの実績をベースとした個別対応製品の提供

<基本方針③>

ソリューション型ビジネスを志向したアフターサービスの拡大により収益力を向上する。

戦略③-1 安定稼働のためのアフターサービスの提供

戦略③-2 ライフサイクルコストの低減

<基本方針④>

超高圧圧縮技術で海外市場においても存在感を示す企業となる。

戦略④ コスト競争力のある海外サプライチェーンを利用した高圧圧縮技術の提供

<共通戦略>

戦略⑤-1 設計・製造の生産性向上

戦略⑤-2 新基幹システムとBOM導入による業務効率化

戦略⑤-3 TQMによる製品品質・サービスの向上

戦略⑤-4 従業員エンゲージメントを高める経営

戦略⑤-5 SDGsへの取り組み強化

(2) 経営数値計画

「2023中期経営計計画」の最終年度である2025年度の計数として、次の目標を設定します。

経営指標	2025年度	
売上高	75億円	
営業利益	6.5億円	(営業利益率9%)
純利益	4.5億円	
ROE	6%	

以上

2023中期経営計画【23中計】

(2023年度～2025年度)



株式会社加地テック

2023.4

1. 2020中期経営計画（20中計）の振り返り①

20中計遂行状況

- FCV（燃料電池自動車）水素ステーション用超高压圧縮機においては、国内トップシェアを維持し、水素をはじめとするカーボンニュートラル市場における超高压圧縮機メーカーとして「加地テック」のブランド力を高めることができた。
- アフターサービスは、積極的な営業活動推進により順調に業績拡大を進め計画を上回る受注・売上を達成。
- しかしながら、新型コロナウイルス感染症、ロシアのウクライナ侵攻の長期化、その影響による原材料等の資材調達品の長納期化や価格高騰等、外部環境の大きな変化の影響もあり、各案件の採算が悪化し、最終年度である2022年度の数値計画は未達。

20中計数値計画（2022年度）

売上高	65億円
営業利益	6億円
純利益	4億円
ROE	6%



2022年度実績

売上高	59.76億円
営業利益	2.37億円
純利益	2.88億円
ROE	4.3%

1. 2020中期経営計画（20中計）の振り返り②

2022年のありたい姿

- ① 高圧圧縮をコア技術とした技術開発・高効率化・改善設計を継続的に進め、強化した「加地テックブランド」により事業・サービス領域を拡大している。
- ② 製品ライフサイクルサービスの事業モデルを確立し、営業活動を強力に推進し業績を伸ばしている。
- ③ 社員1人ひとりが向上心を持って行動すると共に、新たな仕組みで技術技能伝承・人材育成に取り組んでいる。

2022年の現状と課題

- ① FCV水素ステーション用超高压圧縮機において国内トップシェアを維持し、カーボンニュートラル市場における超高压圧縮機メーカーとして「加地テック」のブランド力を高めることができた。
- ② アフターサービスは、積極的な営業活動推進により順調に業績拡大を進め計画を上回る受注・売上を達成したが、LSS事業モデルは未確立。
- ③ スキルマップの整備による技術技能伝承活動や、現場自主活動を推進したが、風土変革には至っていない。
- ④ 新工場を活用した売上増に向け、設計処理能力増強と工場の効率化は必須。

1. 2020中期経営計画（20中計）の振り返り③

20中計戦略

戦略の柱①

プラント市場・産業ガス市場での営業活動強化による受注拡大

戦略の柱②

PETボトル成形用圧縮機市場での標準仕様機の販売拡大

戦略の柱③

水素市場での新技術開発による市場優位性の維持向上

結果と課題

戦略の柱①

新型コロナウイルス感染症、ロシアのウクライナ侵攻の長期化等や、脱石油化の影響により、プラント市場案件が増えず拡大出来ず

戦略の柱②

KJシリーズの拡販は一定の成果をあげたが、インバータ機の市場投入断念等、戦略の見直しが必要

戦略の柱③

水素ST市場の国内トップシェアは維持したが、水素STの設置件数は想定を下回る水準
カーボンニュートラル市場における『加地テックブランド』の浸透が進み引合が増加

2030年のありたい姿

超高压技術でカーボンニュートラル社会の実現に貢献する
「モノづくり」 & 「ソリューションサービス」企業

基本方針 01

当社の強みである超高压技術を使ってカーボンニュートラル社会の実現に要求される製品を開発し、新しい市場において先行して商品化を進め超高压圧縮技術で常に市場をリードしていく。

基本方針 02

既存事業のQCD強化により製品競争力を高め事業を拡大する。

基本方針 03

Lifecycle Solution Service型ビジネスを志向したアフターサービスの拡大により収益力を向上する。

基本方針 04

超高压圧縮技術で、海外市場においても存在感を示す企業となる。

共通戦略

1. 従業員エンゲージメントを高める経営
2. TQM(Total Quality Management 総合的品質管理)による製品品質・サービスの向上
3. SDGsへの取り組み強化

23中計 基本方針・戦略

2023.4

23中計は、2022年6月開示の「KAJI 2030VISION」で明確にした「2030年のありたい姿」「基本方針」をバックキャストイングして策定した基本方針と戦略を着実に実行し、経営目標を達成していきます。

23中計 基本方針・戦略

基本方針 01

カーボンニュートラル社会の実現に向けた
製品開発・商品化を推進する。

戦略① 信頼性の高い高圧圧縮技術(製品・サービス)の提供

- ・水素ステーションでのトップシェアの維持
- ・水素ステーション以外の水素サプライチェーン市場全般への販売を拡大し、圧倒的シェアを得る
- ・カーボンニュートラル（水素以外）市場へ製品を投入し、販路を増やす

基本方針 02

既存事業のQCD強化により製品競争力を高め
事業を拡大する。

戦略②-1 PETボトル成形用圧縮機市場：
アフターサービス対応力を含めた信頼性の高い製品の提供

戦略②-2 プラント・一般産業・電力市場：
幅広いガスでの実績をベースとした個別対応製品の提供

23中計 基本方針・戦略

基本方針 03

ソリューション型ビジネスを志向した
アフターサービスの拡大により収益力を向上する。

戦略③-1 安定稼働のためのアフターサービスの提供

戦略③-2 ライフサイクルコストの低減

基本方針 04

超高圧圧縮技術で海外市場においても
存在感を示す企業となる。

戦略④ コスト競争力のある海外サプライチェーンを利用した高圧圧縮技術の提供

23中計 基本方針・戦略

共通戦略

戦略⑤-1 設計・製造の生産性向上

戦略⑤-2 新基幹システムとBOM導入による業務効率化

戦略⑤-3 TQMによる製品品質・サービスの向上

戦略⑤-4 従業員エンゲージメントを高める経営

戦略⑤-5 SDGsへの取り組み強化

23中計 経営数値計画

	2025年度
売上高	75億円
営業利益	6.5億円（営業利益率 9%）
純利益	4.5億円
ROE	6%

KAJI 2030VISION
| スローガン |



Create the Future

KAJIの力、地球のために

