2026年 4月 30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　　松岡　克憲
（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　　塩口　修治
ＴＥＬ　　072－361－0881

2026 中期経営計画（2026 年度～2028 年度）について

当社はこのほど2026年度～2028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（2023 年度～2025 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、2023 年４月より３ヵ年の中期経営計画（以下「23 中計」）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、① 「当社の強みである超高圧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圧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 「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」、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」の４つの基本方針のもと様々な施策を実施してまいりました。

FCV（燃料電池自動車）用水素ステーション向け超高圧圧縮機については、2014 年に市場投入後、順調に販売台数を伸ばし水素ステーション用圧縮機メーカーとして国内トップを走っており、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。

23 中計策定時には想定していなかった水素ステーションの普及の遅れ等の一方でアフターサービスが近年伸長していることなどにより、最終年度である 2025 年度計画は売上高目標、利益目標ともに達成することができました。

	23 中計数値計画 （2025 年度） ※2023 年４月開示	25 短計数値計画 （2025 年度） ※2025 年４月開示	2025 年度実績
売上高	75 億円	71 億円	77 億円
営業利益	6.5 億円	6.8 億円	9.2 億円
純利益	4.5 億円	5.1 億円	7.2 億円

２．2030 年に向けた長期経営計画「KAJI 2030VISION」

当社は、2022 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＞及び＜基本方針＞を定めております。引き続き「KAJI 2030VISION」で定めた経営目標の達成を目指してまいります。

＜2030 年のありたい姿＞

超高圧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圧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圧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。

３．新中期経営計画（2026 年度～2028 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ため、2026 年度から 2028 年度までの３ヵ年の中期経営計画（「2026 中期経営計画」、以下「26 中計」）を策定しました。26 中計は、2022 年６月に定めた「KAJI 2030VISION」実現に向けた第二ステップとして、「KAJI 2030VISION」で定めた＜基本方針＞に沿って策定された以下に掲げる戦略を着実に実行し、経営目標を達成してまいります。

（１）26 中計の位置付け

次期３ヵ年は、製造業としての強固な事業基盤づくりに集中し、「KAJI 2030VISION」達成へ向けた基礎体力をつける期間と位置付けます。

（２）26 中計戦略（三本の矢）

次期３ヵ年は、３つの「化」（＝トランスフォーメーション）を目指し、９つの主要課題を着実に実行してまいります。

＜第一の矢　稼ぐ力の“最大化”＞　※最も注力する領域
戦略① 収益源である AS（アフターサービス）への重点強化 ・顧客対応力強化による AS 拡大と AS を起点とした循環型ビジネスの確立
戦略② 品質プロセス改革 ・顧客視点、責任体制、仕組み、スキルの観点から品質問題をミニマム化
戦略③ コスト力強化 ・設計段階からコストを創り込み、生産でミニマムコストなサプライチェーンを構築

＜第二の矢　圧縮機事業の“次世代化”＞
戦略① 水素領域のブランド化 ・製品ラインナップ拡充によりブランドを強化し、長期的には圧縮機全体でのブランド化につなげる
戦略② 高効率化開発の推進 ・顧客の価値基準に応じた最適な組合せ提案を可能にするモジュール体系を構築
戦略③ 新市場開発 ・カーボンニュートラル関連市場の拡大をメインに、プラントとインフラ用途に重点を置いた海外市場開拓

＜第三の矢　経営基盤の“進化”＞
戦略① DX による生産性革新 ・全社視点の DX 戦略策定と「稼ぐ力の最大化」の生産性向上にフォーカスした展開
戦略② 組織風土改革 ・組織に“ゆらぎ”を与え、人的資本投資を強化することで、企業風土を改革
戦略③ 資本効率経営の推進 ・資本コストや株価を意識した経営を推進し、社会から継続的に評価される企業へ

（３）経営数値計画

「26 中計」の最終年度である 2028 年度の数値計画として、次の目標を設定します。

水素社会を目指す動きに遅れが見られることから、26 中計期間中の本体売上の伸長は望めないと想定されるため、アフターサービスを伸ばし利益の積み上げを行い、「KAJI 2030VISION」における営業利益目標 11 億円の２年前倒しでの達成を目指します。

経営指標	2028 年度	
売上高	78 億円	
営業利益	11 億円	（営業利益率 14%）
純利益	7.8 億円	
ＲＯＥ	8.0%	

（４）配当方針

「26 中計」の最終年度である 2028 年度の配当性向 20%とする目標を設定します。

以上

2026中期経営計画【26中計】
（2026年度～2028年度）

2026年4月30日

株式会社 加地テック

目次

株式会社加地テック

2023中期経営計画（23中計）の振り返り

2026中期経営計画（26中計）

- 26中計の位置付け
- 26中計の数値目標
- 26中計の“三本の矢”
- 一の矢：稼ぐ力の“最大化”
- 二の矢：圧縮機事業の“次世代化”
- 三の矢：経営基盤の“進化”
- ロードマップ

2023中期経営計画（23中計）の振り返り

23中計の振り返り（1）

株式会社加地テック

23中計遂行状況

□23中計策定時には想定していなかった水素ステーションの普及の遅れがある一方、アフターサービスが伸長している事などにより、最終年度である2025年度計画は売上、利益ともに目標を達成

23中計（25計画）	
売上高	７５億円
営業利益	６．５億円
純利益	４．５億円

25短計	
売上高	７１億円
営業利益	６．８億円
純利益	５．１億円

25年度（実績）	
売上高	７７億円
営業利益	９．２億円
純利益	７．２億円

23中計の振り返り（2）

株式会社加地テック

23中計基本方針

〈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。

〈基本方針②〉
既存事業のQCD*1強化により製品競争力を高め事業を拡大する。

〈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。

〈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。

進捗と課題

〈基本方針①〉
水素ステーション市場の国内トップシェアは維持しているが、水素ステーションの普及に遅れが認められる。一方、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、引合が増えつつある。

〈基本方針②〉
設計・生産を中心として種々の対策を検討・実施中であるが、苦情費削減に至っておらず、引き続きの改善が必要

〈基本方針③〉
アフターサービスは、顧客密着営業の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ている。

〈基本方針④〉
海外展開については、現地での協力企業を選定・ベアコン*2販売をする方針として展開中。現在、韓国向け案件などに注力中。

*1　QCD（Quality Cost Delivery）：品質・コスト・納期
*2　ベアコン（Bare Compressor）：圧縮機本体

2026中期経営計画（26中計）

26中計の位置付け

次期3ヵ年は、製造業としての強固な事業基盤づくりに集中し、2030年ビジョンの達成へ向けた基礎体力をつける期間と位置付ける。

現状認識

■水素ステーションの普及が遅れており、26中計期間には、本体売上の大きな伸長は見込めないと想定

■20中計、23中計では全方位的に非常に幅広く施策を掲げてきたが、消化できていない状況に陥っている

■資本効率経営の視点が不十分である

26中計の位置付け

■引続き、2030年ビジョンの達成を目指す

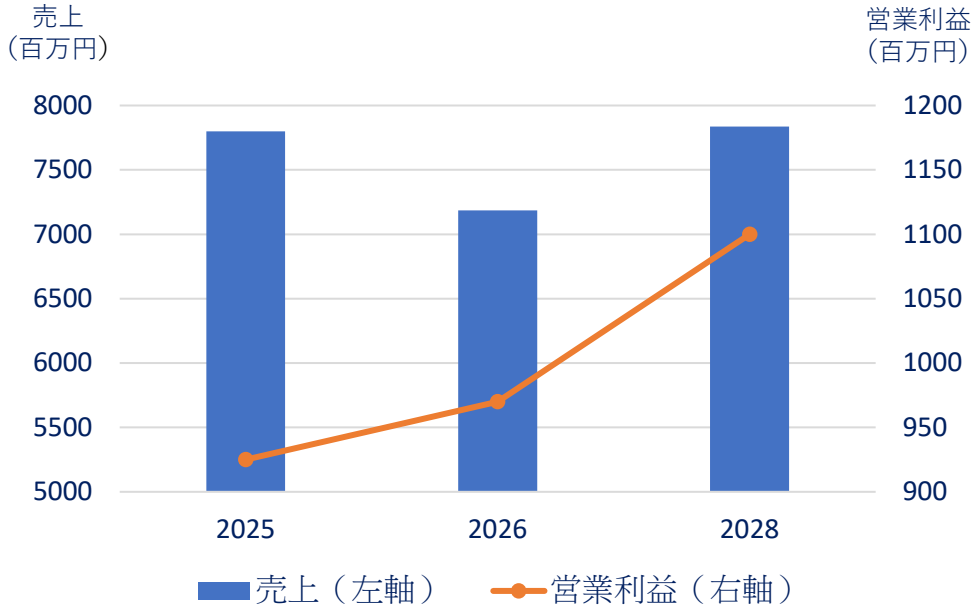
■2030年ビジョンにおける大きな成長を見据えて、スケールアップに耐え得る事業基盤を固める。

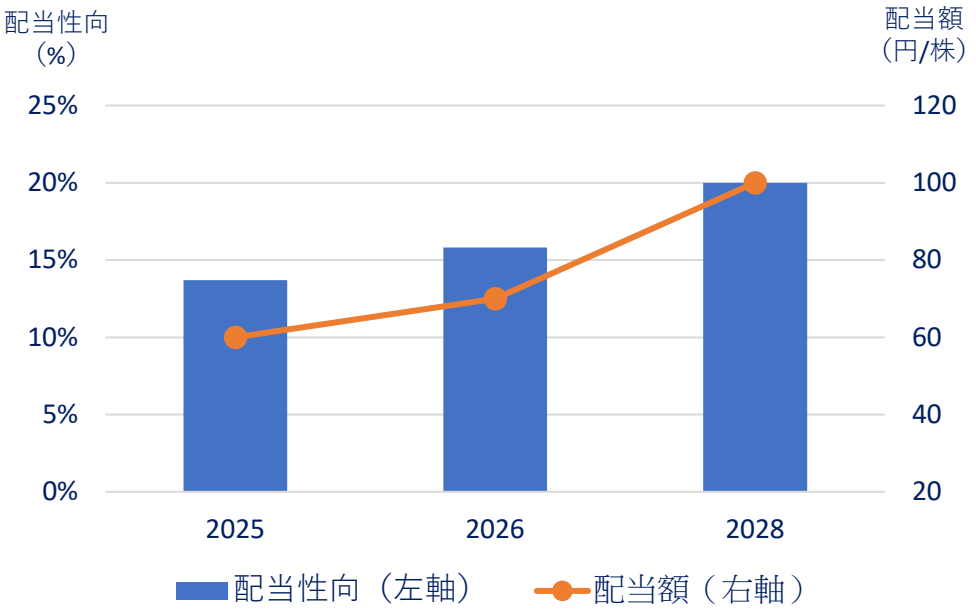
■アフターサービスに注力し、収益力の向上を図る。

26中計の数値目標

- アフターサービス拡大により収益力の向上を図り、2030年ビジョンの営業利益目標11億円の2年前倒しでの達成を目指す。
- 株主の皆様に長期投資いただけるよう株主還元を強化し、配当性向20%（2028年度）を目指す。

指　標	2028年度目標
売上高	78億円
営業利益	11億円
ROE	8%
ROIC	7%
配当性向	20%





26中計の“三本の矢”

26中計では、3本の矢に注力し、9つの主要課題を着実に実行していく。
中でも一の矢「稼ぐ力の最大化」に最注力する。

三本の矢	9つの主要課題	
1 稼ぐ力の“最大化” ※26中計で最も注力する矢	①収益源であるA/S*3への重点強化	②品質プロセス改革
	③コスト力強化	
2 圧縮機事業の“次世代化”	①水素領域のブランド強化	②高効率化開発の推進
	③新市場開発	
3 経営基盤の“進化”	①DX*4による生産性革新	②組織風土改革
	③資本効率経営の推進	

*3　A/S（After Service）：アフターサービス
*4　DX（Digital Transformation）：デジタルトランスフォーメーション

一の矢：稼ぐ力の“最大化”

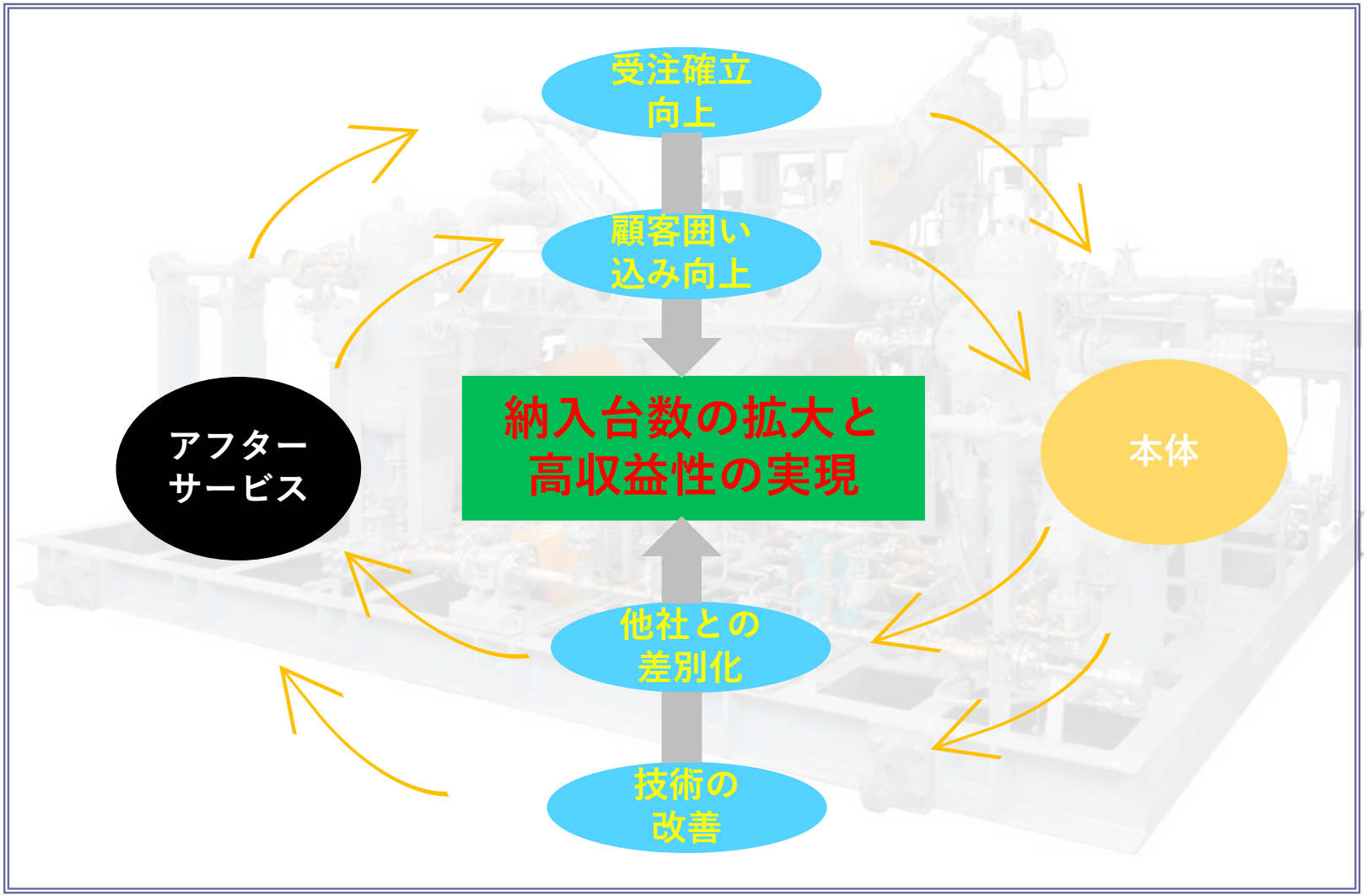
株式会社加地テック

収益性が高く安定的な市場成長が見込まれるA/Sの拡大および本体の再構築に注力する。

主要課題	目指す姿	重点戦略
1 収益源であるA/Sへの重点強化	☞「圧縮機のアフターサービスと言えば、やっぱり加地テック、信頼の加地、技術の加地」との市場認知を得る ☞ A/Sを起点とした循環型ビジネス（次ページ参照）を確立する。	①プラント市場の強化 ②商材の面的拡充(商材多角化) ③中核能力(スピード・短工期)のダントツ化
2 品質プロセス改革	☞顧客に重大な損失を与えない品質プロセスを再構築し、業界で「安定品質の加地テック」と称される企業を目指す。	①品質ガバナンスの強化 ②初動のスピードと質の強化 ③苦情・不適合を発生させないQMSの再構築 ④”真因追及力”の強化
3 コスト力強化	☞DFM*5視点で設計・生産開始段階へのフロントローディングにより生産現場での無駄コストを削減し、コスト目標設計視点で設計段階でのコストの作りこみへシフトする環境を整える。	① DFM視点でのコスト低減 ②生産技術の導入による製造コスト低減

*5　DFM（Design for Manufacturability）：製造容易性設計

ASを起点とした循環型ビジネス



二の矢：圧縮機事業の“次世代化”

株式会社加地テック

A/S拡大と本体の再構築で得たキャッシュを新たなビジネス開発の“仕込み”に活用していく。

主要課題	目指す姿	重点戦略
1 水素領域のブランド強化	☞水素圧縮機のトップメーカーから「水素社会を牽引する企業」へと進化する。 －国内で「水素と言えば加地テック」の第一想起を獲得	①水素領域圧縮機の製品ラインナップ拡充 ②次世代安全・信頼性技術の開発 ③ブランドコミュニケーションの強化
2 高効率化開発の推進	☞効率×コストの最適バランスをお客様毎に最適提案出来る圧縮機メーカーを目指す。	①顧客価値に即した高効率モジュール戦略 ②顧客共創でのアジャイル開発
3 新市場開発	☞カーボンニュートラル関連市場の拡大をメインに、圧縮機の用途と地域の拡大を図り、安定した収益基盤を築く。	① CN*6関連市場の拡大 ②海外プラント・インフラ市場の開拓

*6　CN（Carbon Neutral）：カーボンニュートラル

三の矢：経営基盤の“進化” ①全体像

DX/AI、人的資本経営、資本効率経営を強化し、社会から継続的に評価される サステナブルな経営基盤を構築する。

主要課題	目指す姿	重点戦略
1 DXによる生産性革新	☞「120年の現場ノウハウ×DX」でオンリーワンの価値を強固にし、よりスピーディーに顧客に価値を提供する	①事業戦略に連動した全社DX戦略策定 ②「稼ぐ力の最大化」のサポートへの注力 ③“クイックウィン”を通じた風土改革
2 組織風土改革	☞部門間の垣根をなくし、挑戦と協働を促進する文化を醸成する事で、事業成長を支える。	①協働推進 ②エンゲージメント向上
3 資本効率経営の推進	☞安定的なキャッシュ・フローの創出・適切な成長投資・株主還元の充実により、企業価値を向上する。	①ポートフォリオマネジメントの推進 ②キャッシュ・アロケーションの最適化 ③ROIC*7経営の浸透

*7　ROIC（Return On Invested Capital）：投下資本利益率

三の矢：経営基盤の“進化” ②ポートフォリオマネジメント

収益性と市場成長性の視点で、用途×商材×地域のSPU*8でのポートフォリオ管理を導入する。次期3ヵ年は、A/Sの拡大と本体の再構築によりキャッシュを稼ぎ、カーボンニュートラル・海外・エネルギービジネスの育成にキャッシュを充てる。

位置付け	代表的なSPU	
拡大	プラント　：A/S	水素社会　：A/S
	電力　：A/S	ペットボトル：A/S
育成	プラント(CN)：本体	水素社会　：本体
	プラント　：本体（海外）	電力　：本体（海外）
再構築	プラント　：本体（国内）	ペットボトル：本体
	電力　：本体（国内）	その他　：本体

*8　SPU（Strategic Product Unit）：戦略的商材単位

三の矢：経営基盤の“進化” ③キャッシュ・アロケーション

3ヵ年で安定的に営業CF*9を創出し、事業投資、株主還元、財務基盤強化に配分する。26中計では、株主還元の向上を図る。

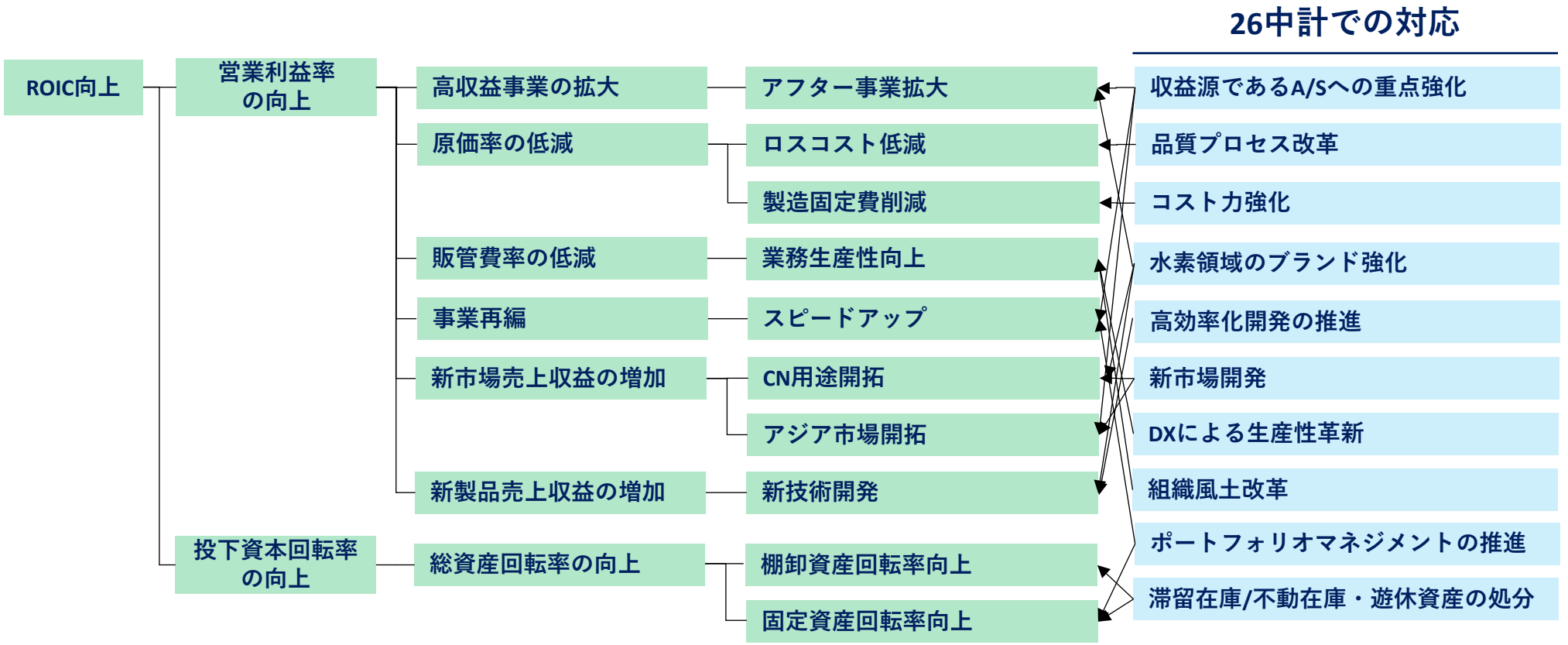
26中計 3ヵ年計画（累計）

キャッシュイン		キャッシュアウト	
営業CF 27億円	計画の進捗により見直しを行う	事業投資 13億円	＜成長投資＞ ・新基幹システム第二フェーズ ・AI*10活用による業務効率化 ・AI-OCR*11活用による図面・文書のデジタル資産化 ＜基盤投資＞ ・工場の老朽化対策費 ・部品管理業務の効率化費用 ・デジタル機器の更新等、通常設備投資
		株主還元 4.1億円	・2028年度の配当性向20%程度を目標とした安定配当を計画
		財務基盤強化 9.9億円	・増加する運転資金への備え、借入金の返済 ・財務安全性と資本効率性のバランス両立

*9　CF（Cash Flow）：キャッシュフロー
*10　AI（Artificial Intelligence）：人工知能
*11　AI-OCR（AI-Optical Character Recognition）：AIによる光学文字認識機能

三の矢：経営基盤の“進化” ④ROIC経営の浸透

ROICの主な向上視点と26中計での対応は以下の通り



ロードマップ

株式会社 加地テック

次期3ヵ年は、小さな成功体験を積み重ねることで社員の自己効力感とモラルを高め、着実に変革(トランスフォーメーション)を進めていく。

三本の矢	2026年度 小さな成功体験の積み重ね	2027年度 拡大展開	2028年度 強靭な事業基盤確立
1.稼ぐ力の“最大化”	■A/Sのプラント市場強化 ■品質ガバナンスの強化 初動のスピードと質の強化 ■DFM視点でのコスト低減	■A/S商材の面的拡充(商材多角化) ■苦情を発生させないQMS*12の再構築 ■生産技術の導入による製造コスト低減	■中核能力(スピード・短工期)のダントツ化 ■品質の真因追及力の組織的な底上げ ■生産でのミニマムコストなサプライチェーン構築
2.圧縮機の“次世代化”	■水素圧縮機の製品ラインナップ拡充 ■顧客価値に即した高効率モジュール戦略 ■CN関連市場の拡大	■次世代安全・信頼性技術の開発 ■海外プラント・インフラ市場の開拓	■ブランドコミュニケーションの強化 ■顧客共創でのアジャイル開発 効率化モジュールの横展開 ■海外プラント・インフラ案件の刈取り
3.経営基盤の“進化”	■事業戦略に連動したDX戦略策定 (新基幹システムの機能最大化含む) ■協働推進 ■ キャッシュ・アロケーションの最適化	■ポートフォリオマネジメントの推進 ■DXによる「稼ぐ力の最大化」のサポート	■DX導入のクイックウィンによる風土改革 ■エンゲージメント向上 ■ROIC経営の浸透

※各年度で特に注力する取組みを記載

*12　QMS（Quality Management System）：品質管理システム

株式会社 加地テック