



2024年7月12日

各位

住所 静岡市清水区天神二丁目8番1号
会社名 静甲株式会社
代表者名 取締役社長 鈴木孝典
(東証スタンダード・コード番号: 6286)
問合せ先 取締役 吉川 範 幸
TEL 054-366-1106

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2025年3月期から2029年3月期までの5年間を対象とする中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

記

1 基本方針

当社グループは、長期ビジョンとして「創業100周年に向けて、持続的成長（サステナビリティ経営）をめざす」を掲げ、その実現に向け、創業85周年を迎えた2025年3月期を始期とする5カ年の中期経営計画を策定しました。

本中期経営計画では、「持続的成長のために、リスクアバース（リスク回避）からリスクテイク（リスクに向き合い成功に挑む）に転換する」を方針とし、事業により創出したキャッシュを継続的に再投資して収益力の向上を図ってまいります。

2 成長戦略

当社グループおよびお客様を取り巻く環境は、めまぐるしく変化しており、少子高齢化に起因する労働力不足、年々深刻さを増す環境問題など多くの社会課題に直面しています。その中で当社グループは、既存事業の安定した収益基盤の維持・拡大を図りつつ、「省エネ」「省人化」「省資源」「カーボンニュートラル」をキーワードとした成長分野における事業活動を推進してまいります。

利益成長に伴い創出したキャッシュを環境に配慮した事業に投資し、それを加速することで将来的な事業ポートフォリオの強靱化を図り、カーボンニュートラルと地域の暮らし・コミュニティを安心・安全で豊かなものにすることをめざします。

<重点施策>

(1) 「新分野への挑戦」：環境関連分野への取り組み

【マイクログリッド（電力の地産地消、BCP対応）等】

- ・省エネ、カーボンニュートラル関連の新規事業立ち上げ、エネルギー関連商材の販売強化

(2) 「成長のけん引」：成長市場へのマーケットアウト

【冷間鍛造部品、EV関連試験機・生産設備、防災・減災関連商品等】

- ・製造業向け自動化設備・試験機の販売強化による直接受注・直接販売の拡大
- ・省エネな冷間鍛造の技術をベースに多品種・小ロット対応など当社の強みを活かした提案による新規顧客の開拓、販路の拡大

(3) 「従来ビジネスからの変革」：顧客ニーズに添ったプロダクトアウト

【包装機械装置等】

- ・国内及びアジア圏を中心とした既存顧客の深耕、海外市場での市場調査と営業強化
- ・液体充填機を中心に前後工程の設備を拡大し、自動化・省人化の提案強化

(4) 「安定収益基盤の維持・拡大」：くらしのインフラ

【自動車関連（HEV、BEV、タイヤ）、リノベーション（空調・衛生・電気設備）等】

- ・既存顧客との関係深化、EV車両を軸とした新商材の販売強化
- ・設備工事領域の拡大による省エネ提案、リノベーション事業の拡充

3 経営目標 (2029年3月期)

	2029年3月期 目標	(参考) 2024年3月期 実績
売上高	515億円	361億円
営業利益	21億円	8億円
EBITDA	36億円	18億円
1株当たり配当金	30円	16円

内容の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上



静甲株式会社 中期経営計画

証券コード6286

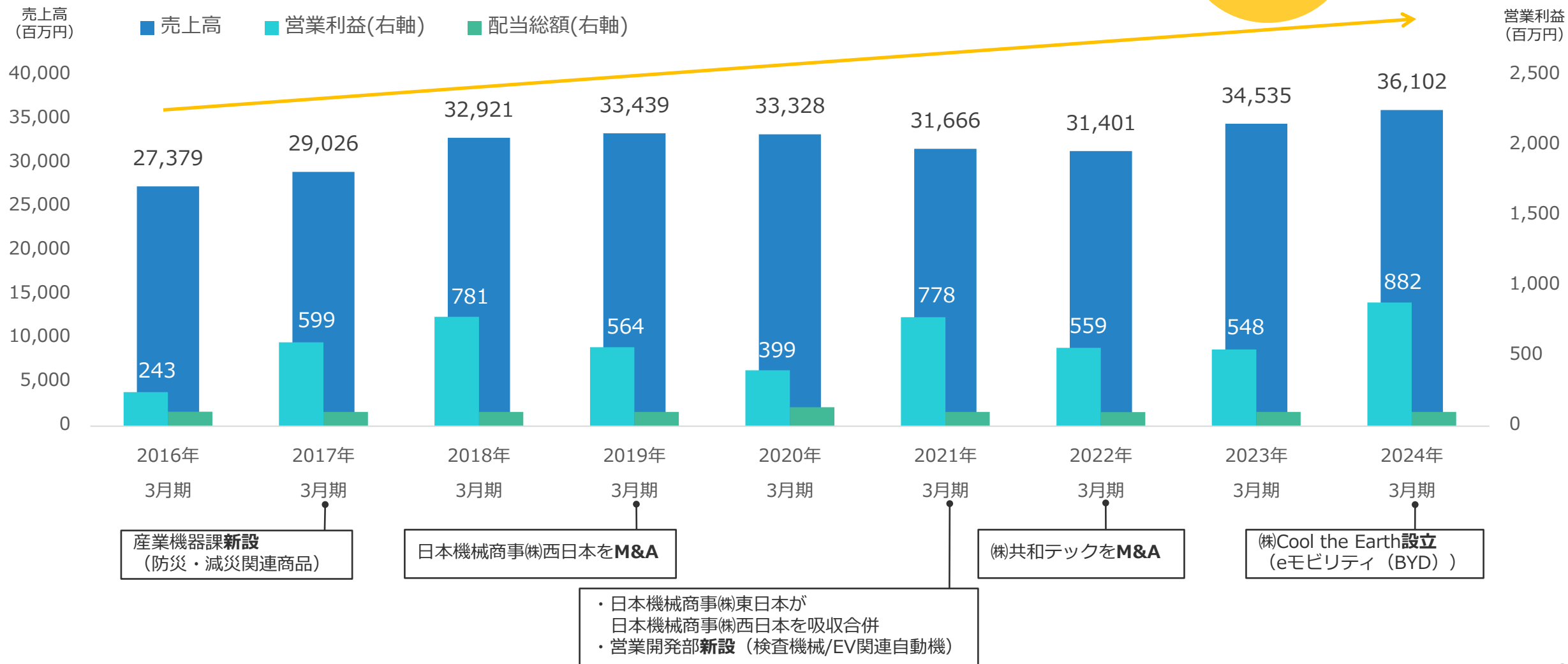
2024年7月12日

これまでの振り返り

振り返り：売上および営業利益

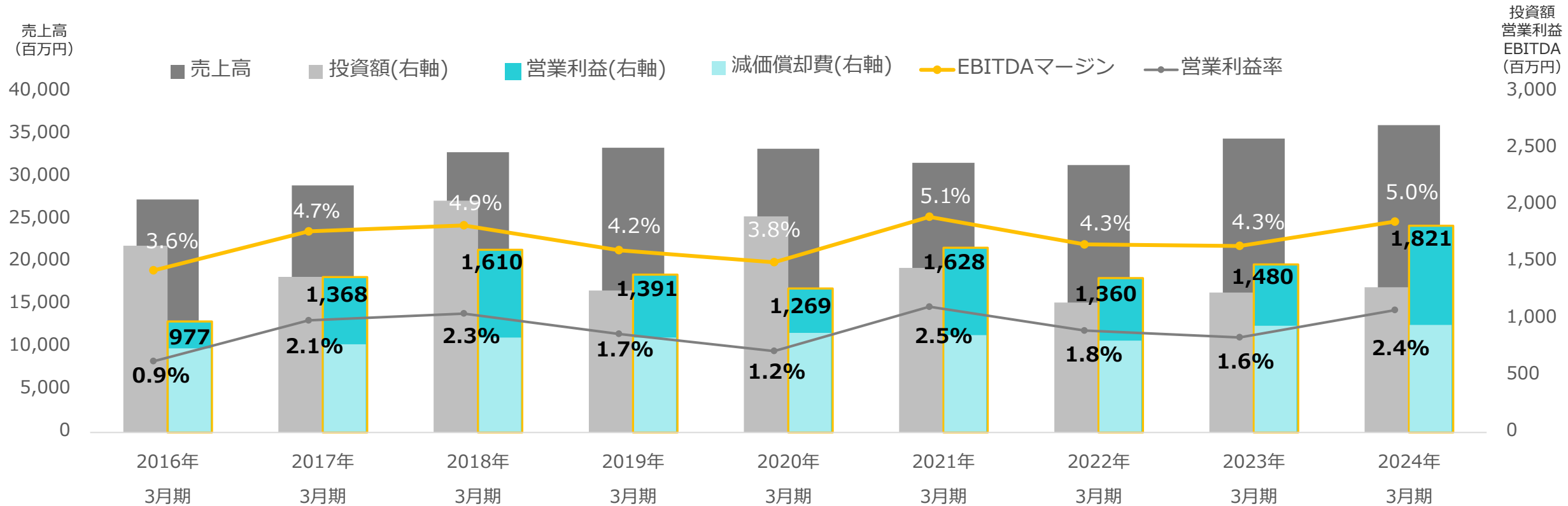
- 投資、M&Aを行いながら、事業規模を拡大
- 安定配当を重視した配当政策を継続（1株当たり配当金は平均16.5円）

年平均
成長率
3.52%



振り返り：EBITDA

－設備投資を継続的に実施し、EBITDAは安定成長

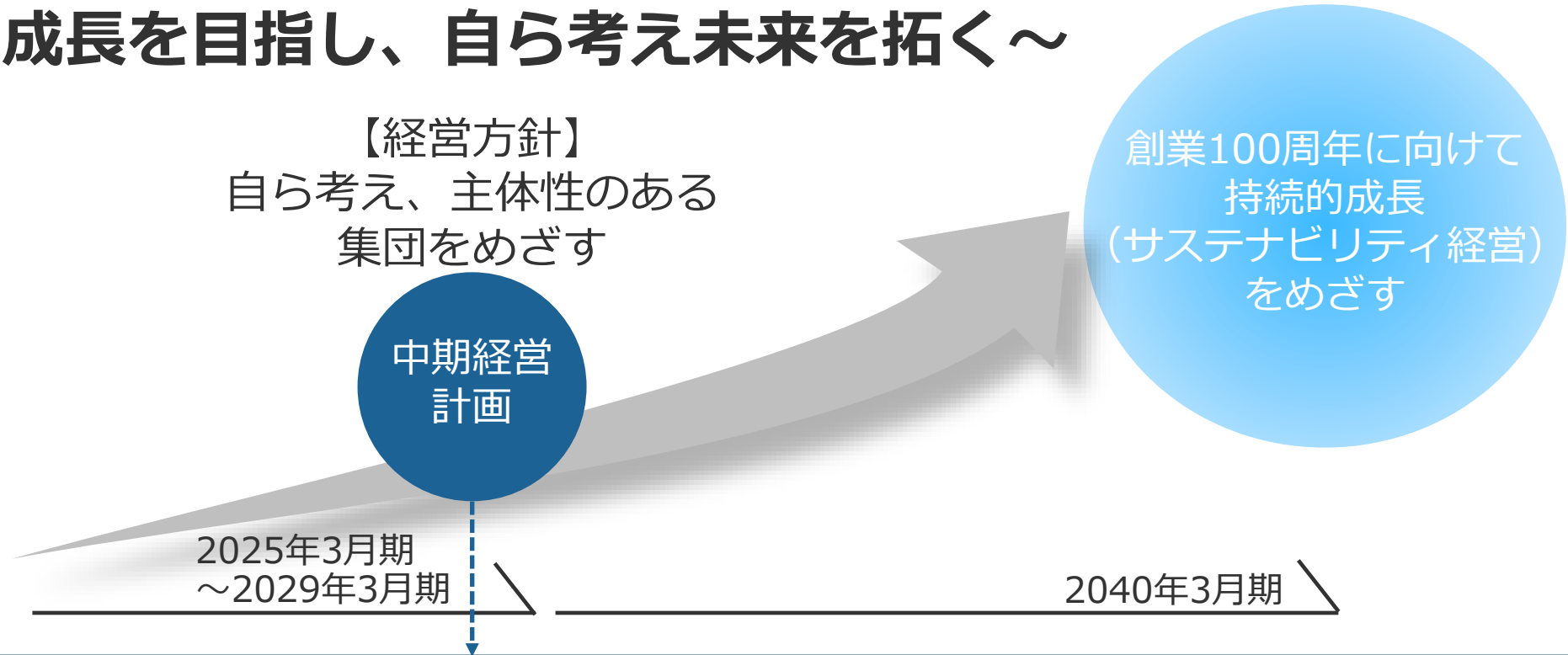


EBITDA : 営業利益+減価償却費
 EBITDAマージン : EBITDA/売上高

中期経営計画 (2025年3月期～2029年3月期)

経営の方向性

～持続的成長を目指し、自ら考え未来を拓く～

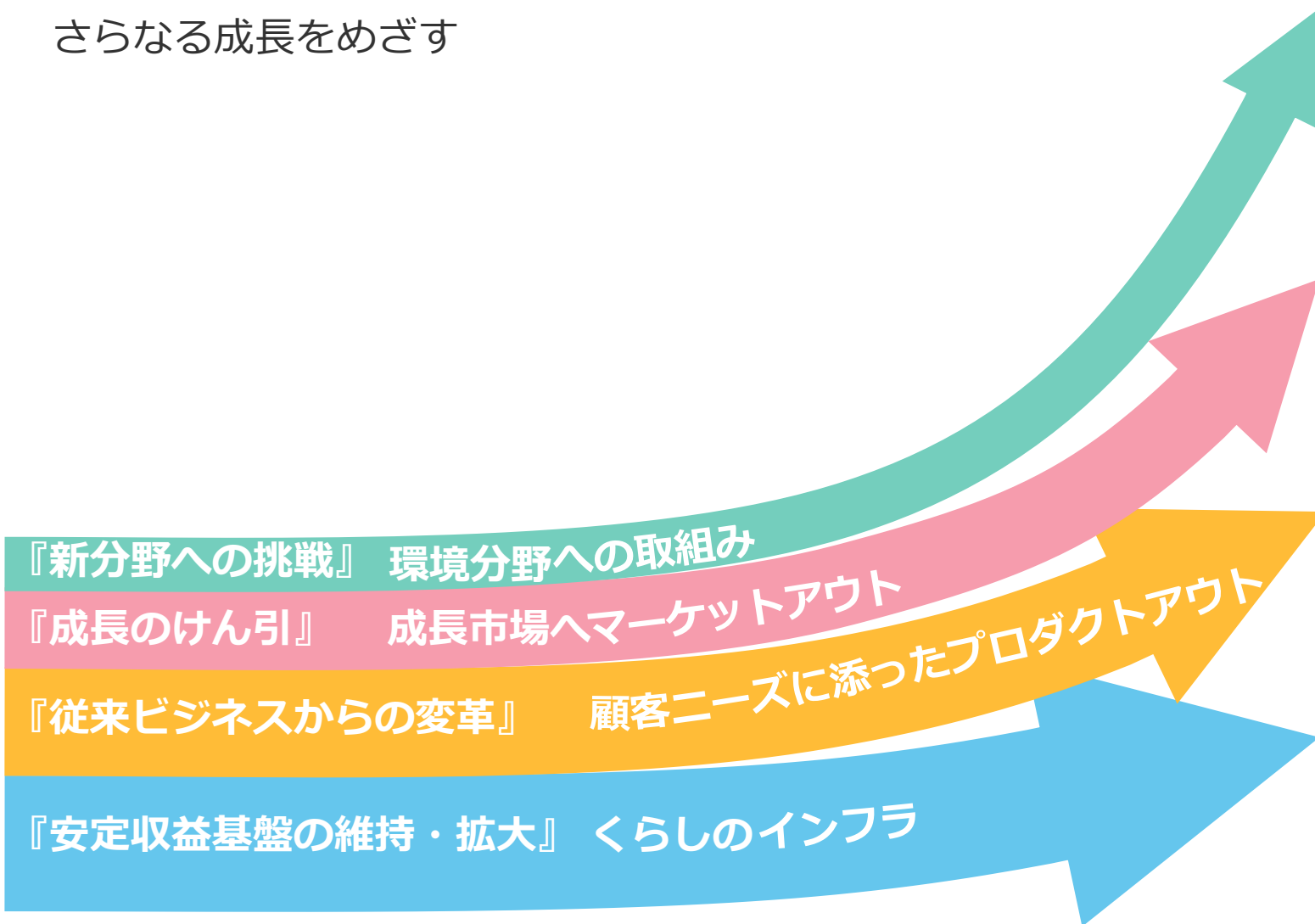


【方針】 持続的成長のために**リスクアバース（リスク回避）**から
リスクテイク（リスクに向き合い成功へ挑む）に転換する

【重点戦略】 マーケティングに基づき、経営資源（技術・市場・商圈・商材
・資金・組織・人材・スキル・IT・情報）を適時・適所・適材に投下

成長イメージ

- 安定した収益基盤となる事業の持続的な成長をベースに
継続的な事業投資による規模拡大や付加価値向上により
さらなる成長をめざす



新分野

太陽光, 充電設備, マイクログリッド

産業機械事業 (エンジニアリング)

保守ビジネスモデルの確立

アジア食品市場の深耕

ラインナップ充実化による規模拡大

産業機械事業 (包装機械)

標準化技術・製品の展開

自動化技術の深耕

産業機械事業 (産業機械)

ニッチ領域の深耕

冷間鍛造事業

小ロット生産での垂直統合の展開

取扱材種拡大による水平展開

環境負荷低減技術として営業強化

電機機器事業

強みを活かした持続的成長

衛生設備サービスの内製化

建築設備サービスとの統合

F Aシステム提案

車両関係事業

強みを活かした持続的成長

E V化時代のサービス展開

金融商品 (保険・クレジット)

投資計画・事業ポートフォリオ

- 創出したキャッシュを将来の持続的な成長に向けて、省エネ・省人化・省資源・カーボンニュートラル枠に配分
- また、環境に配慮した事業へ投資を加速することで、事業ポートフォリオを強靱化し、カーボンニュートラルと地域の暮らし・コミュニティを安心・安全で豊かなものにすることをめざす

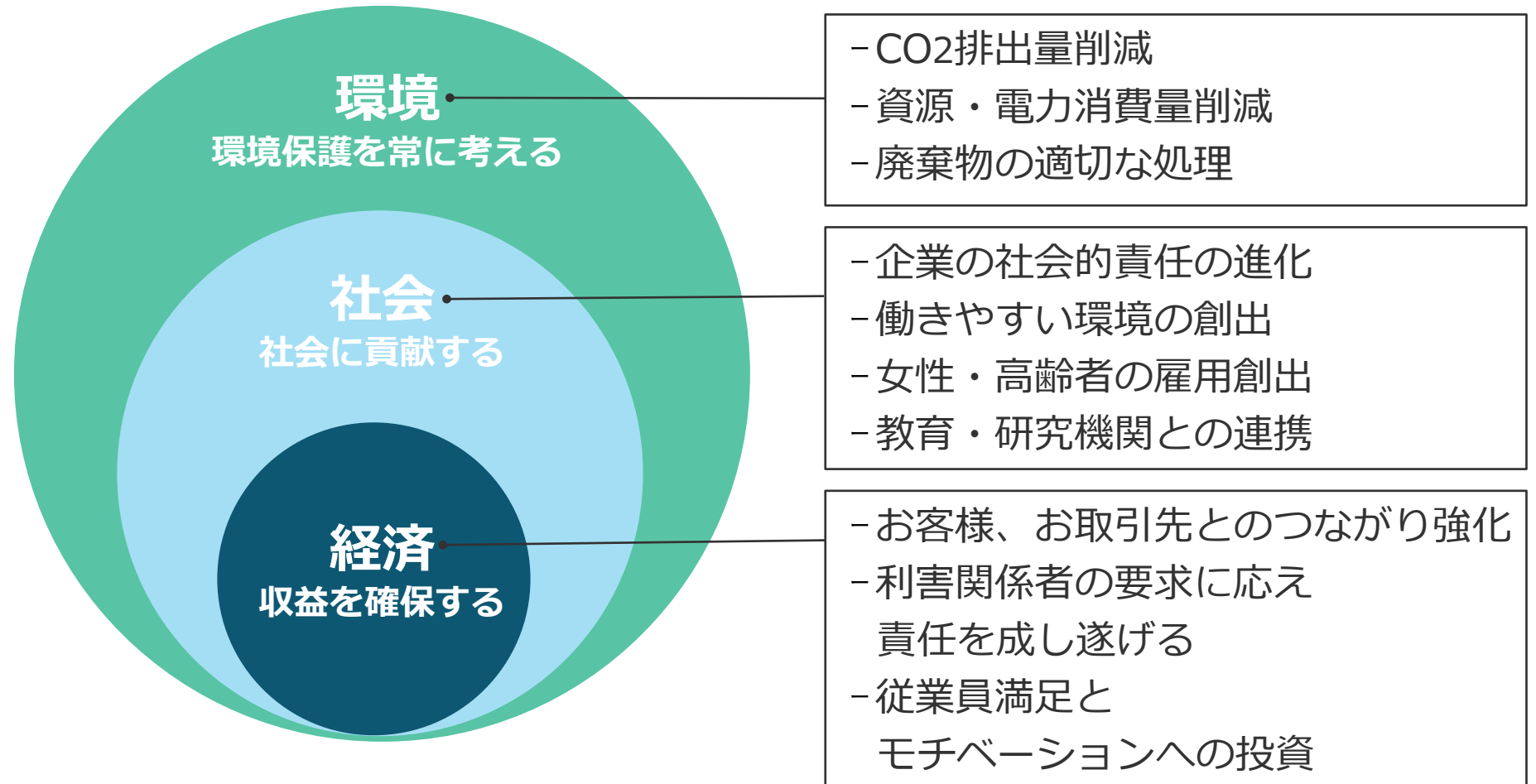
	領域	対象事業	投資規模 (5年累計・M&A含む)
くらしのインフラ	省エネ・人がいきいきとする社会	自動車（HEV・BEV）・タイヤ・保険・金融商品・パワートラック リノベーション（空調設備・衛生設備・電気設備・建築）	37億円
顧客ニーズに添った プロダクトアウト	省人化・自動化・ 予防保全・海外	エンジニアリング・保守サービス 包装機械装置・産業機械装置・FAシステム・電機設備	14億円
成長市場へ マーケットアウト	省エネ・省資源	冷間鍛造部品、EV関連試験機・生産設備	8億円
	食品ロス減・減災	静菌・殺菌（Eコフレッシュ・炭酸次亜水）、防災・減災関連商品	3億円
環境関連分野への取組み 電力の自産自消・地産地消	省エネ・省CO2 BCP・地域のレジリエンス	充電設備・V2L・V2H・家庭用（太陽光発電・蓄電池） マイクログリッド（太陽光・蓄電設備）	5億円

※ 上記「くらしのインフラ」の成長投資には、経常的に発生する車両関係事業における試乗車等の入替30億円は含んでおりません。

人的資本への投資

-社員がいきいきと仕事に取り組む、能力を最大限に発揮できるよう、以下の活動に取り組む

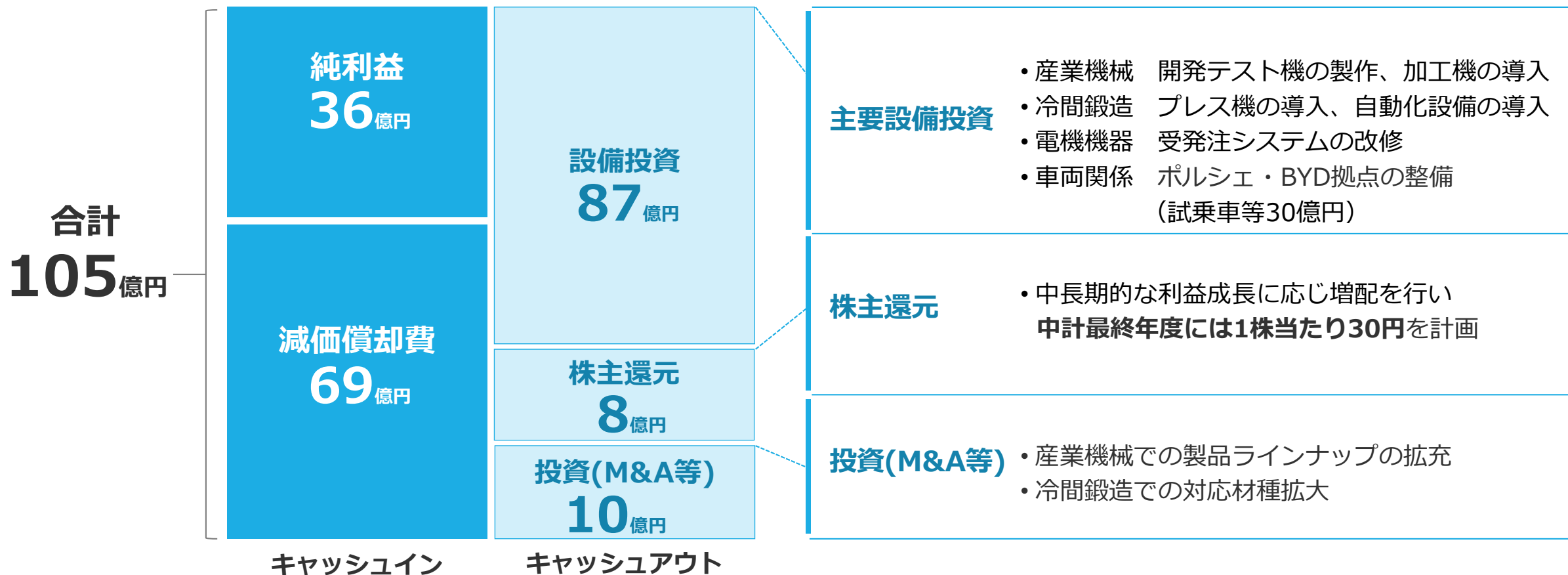
創業100周年に向けて持続的成長（サステナビリティ経営）をめざす



キャッシュアロケーション

- 中期経営計画期間中のキャッシュインは105億円を計画、同期間に設備投資を87億円実施し、ディーラー店舗の新築・改装、研究開発、自動化設備やプレス機の導入などの効率化投資を行う
- 株主還元も中計最終年度には1株当たり30円を計画

5年間のキャッシュ・アロケーション（累計）



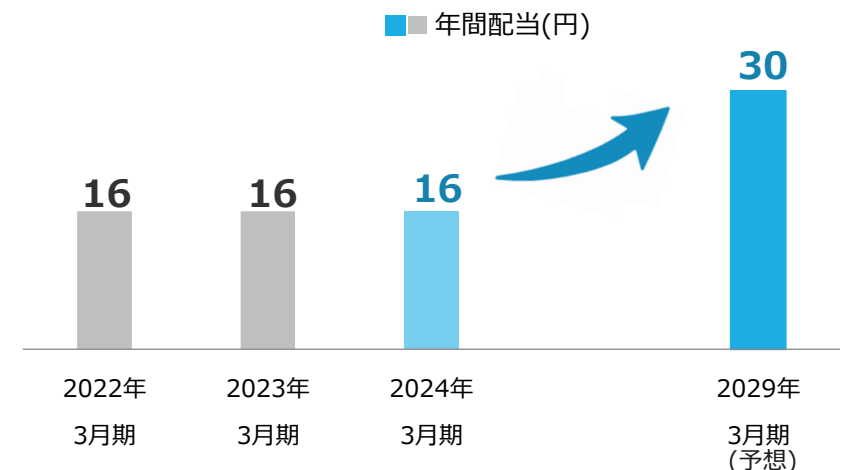
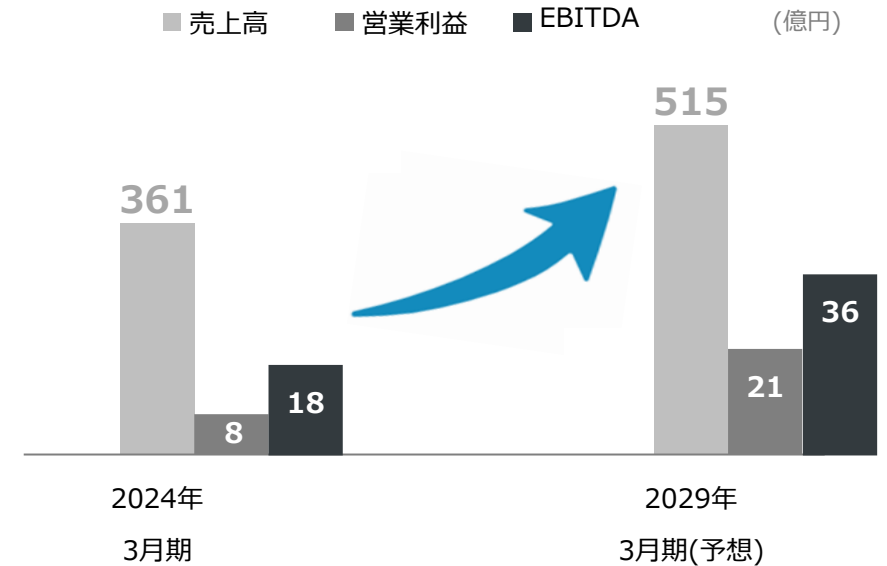
経営目標

- 安定した収益基盤の事業分野において持続的成長を実現し、効果的な事業投資により規模の拡大や付加価値の獲得を追求
- 中長期的な利益成長による配当額増加をめざす
- 1株当たり配当金は年間16円を基本とし、中期経営計画最終年度の2029年3月期は30円への増配を計画

定量目標

	(2024年3月期)		(2029年3月期)
売上高 :	361億円	⇒	515億円
営業利益 :	8億円	⇒	21億円
EBITDA :	18億円	⇒	36億円
1株当たり配当金 :	16円	⇒	30円

※EBITDAは営業利益+減価償却費で算出



事業別の戦略と定量目標

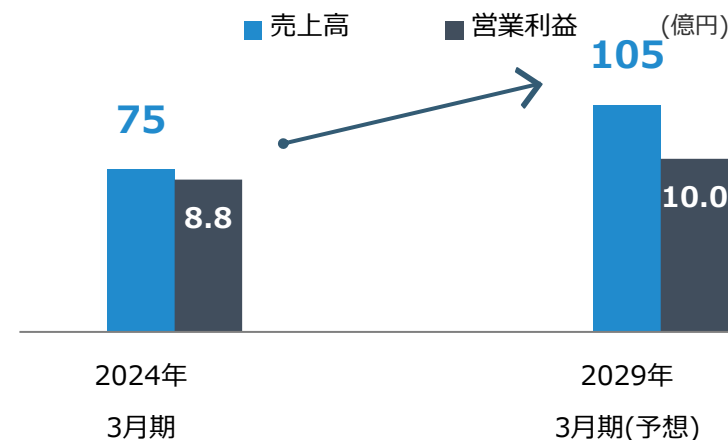
産業機械事業



– 主な戦略

- ①国内及びアジア圏を中心とした既存顧客の深耕、海外市場での市場調査と営業強化
- ②液体充填機を中心に前後工程の設備を拡大し、自動化・省人化の提案強化
(新規開発機の拡販、M&Aによる事業拡大)
- ③長期メンテプラン提案、巡回サービスの強化による保守メンテ収益の拡大

– 売上高と営業利益目標



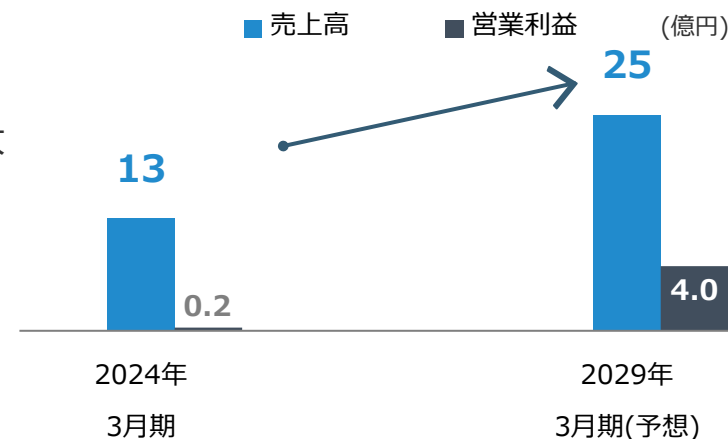
冷間鍛造事業



– 主な戦略

- ①省エネな冷間鍛造の技術をベースに多品種・小ロット対応など当社の強みを活かした提案による新規顧客の開拓、販路の拡大
- ②対応材種拡大、高精度ギヤ等の新規技術開発
- ③自動化の推進、リードタイム短縮による生産効率の向上

– 売上高と営業利益目標



事業別の戦略と定量目標

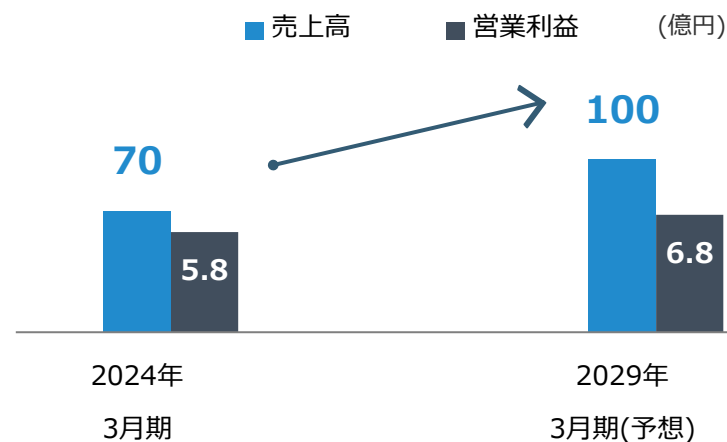
電機機器事業



– 主な戦略

- ①地域密着と防災・減災関連商品を始めとした
商圏・商域の拡大の二路線展開
- ②既存顧客に向けて省エネ・カーボン
ニュートラル関連の新規事業立ち上げ
- ③製造業向け自動化設備・試験機の販売強化
による直接受注・直接販売の拡大

– 売上高と営業利益目標



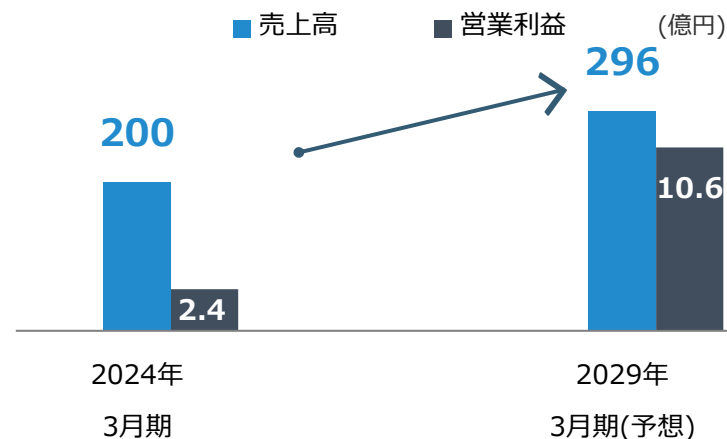
車両関係事業



– 主な戦略

- ①新車案件化率・成約率向上による販売台数
の増加、EV車両を軸とした新商材の販売強化
- ②点検・整備等のサービスに加え
付加価値提案による事業基盤の強化
- ③地域密着の事業展開により県内シェアの拡大

– 売上高と営業利益目標



創業100周年に向けて持続的成長（サステナビリティ経営）をめざす

