



事業報告



株主のみなさまへ

株主のみなさまには、平素より格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

2025年3月期は、過去最高の売上高および利益を3期連続で達成することができました。この結果は、お客さま、株主・投資家のみなさま、お取引先さま、地域のみなさまをはじめとした多くの方々のおかげであると、改めて強く感じております。

今年度は、昨年公表した中期経営計画の2年目となります。「未来を創る」をテーマとした、この中期経営計画のもと、事業収益力と資本収益性の向上により、企業価値の高いマックスを創ることを目指してまいります。

そして、「世界中の暮らしや仕事をもっと楽に、楽しくする」というコーポレートビジョンのもと、お客さまや社会の役に立つものをカタチにし、事業活動を通じて社会課題の解決に貢献できるよう、確実に歩みを進めてまいります。

引き続き、株主のみなさまの一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長
小川 辰志

社 是

- 一. 良い製品を責任をもって供給する
- 一. 全従業員の生活の向上と
人材の養成に努める
- 一. 社会に奉仕し、文化に貢献する
堅実な前進を期する

経営基本姿勢

- いきいきと楽しく力を合わせ、
皆揃って成長していく集団を
目指す
- 1. ガラス張りの経営に徹する
 - 2. 全員参画の経営に徹する
 - 3. 成果配分の経営に徹する

1. 企業集団の現況に関する事項

1 事業の経過及びその成果

当期における世界経済は、米国の政策動向など不透明感を抱えつつも、緩やかな回復基調を継続しました。

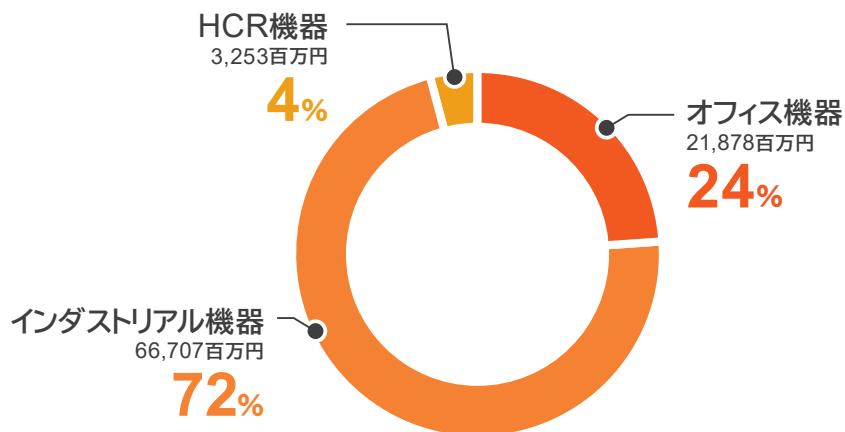
国内は、当社インダストリアル機器部門に関連する新設住宅着工戸数や非居住建築物の着工床面積が足元ではやや増加したものの、全体としては低調に推移しました。米国は、住宅ローン金利の高止まりや資材価格の高騰の影響から、住宅着工が引き続き低調であった一方で、インフラを中心とする非住宅市場に対する建設投資が堅調に推移しました。欧州は、利下げやインフレの抑制に伴い、景気に改善の動きが見られるものの、ドイツや北欧では住宅市況の低迷が継続しました。

このような状況の下で、当期は売上高、各利益ともに過去最高の実績となりました。欧米を中心とした鉄筋結束機事業の伸長に加えて、為替が円安に推移したことなどが、当期の業績に寄与しました。

売上高は918億3千9百万円（前期比6.0%の増収）、営業利益は144億6千8百万円（同14.8%の増益）となりました。経常利益は148億9百万円（同8.0%の増益）、親会社株主に帰属する当期純利益は112億2千5百万円（同7.6%の増益）となりました。



部門別売上高構成比



部門名		売上高	前期比増減率
オフィス機器	国内オフィス事業	7,634百万円	0.1%
	海外オフィス事業	5,786	△0.2
	オートステープラ事業	8,456	11.5
	部門計	21,878	4.1
インダストリアル機器	国内機工品事業	21,227	△1.4
	海外機工品事業	33,284	13.6
	住環境機器事業	12,195	5.6
	部門計	66,707	6.9
HCR機器	部門計	3,253	0.4
合 計		91,839	6.0

オフィス機器部門

主要な事業内容

ホッチキス、ホッチキス針、紙針ホッチキス、電動ホッチキス、電動リムーバ、オートステープラ、プラスチックリング製本機、ナンバリング、パンチ、スタンプ台、朱肉、タイムレコーダ、タイムカード、チェックライタ、表示作成機、ラベルプリンタ、チューブマーカ、筆耕ソフト、筆耕マシン、平行定規などの製造・販売

国内オフィス事業

文具関連製品の販売が減少したものの、新たな化学物質規制に対応したラベル用途の提案活動の推進などにより、表示作成機「ビーポップ」を中心に文字表示機器の販売が増加しました。

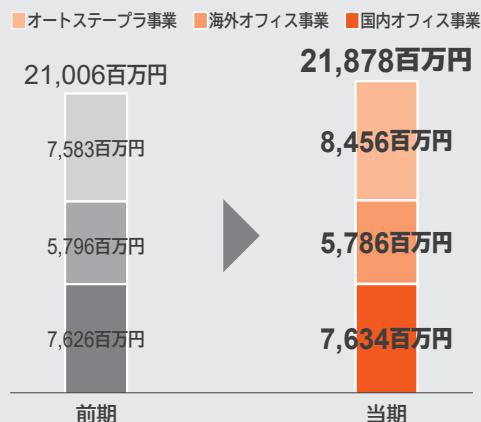
海外オフィス事業

表示作成機「ビーポップ」やチューブマーカ「レタツイン」などの文字表示機器の販売が堅調に推移しました。一方で、東南アジアを中心とする文具関連製品の販売が、下期は回復傾向であったものの通期で減少しました。

オートステープラ事業

取引先からの受注が堅調に推移し、機械・消耗品ともに販売が増加しました。

売上高



TOPICS

「安全表示・人づくりコンテスト」の開催

本コンテストは表示作成機「ビーポップ」で作成した表示物や安全意識を高めるための取り組みを募集する企画です。安全表示を職場の皆で考え、工夫して作成する「職場自主活動」を通じ、働く皆さまの安全意識の向上（人づくり）につなげることを目的としています。第7回を迎えた今回は78社・151作品の応募がありました。

この活動を通じて、労働災害の減少に貢献していきます。



詳細はこちら

インダストリアル機器部門

主要な事業内容

釘打機、ガンタッカ、ねじ打機、ステーブル、ネイル、ねじ、エアコンプレッサ、レーザ墨出器、鉄筋結束機、コンクリート用ピン打機、ガスネイラ、ハンマドリル、充電式インパクトドライバ、充電式丸のこ、充電式ピンネイラ、野菜結束機、誘引結束機、袋とじ機、充電式剪定はさみ、浴室暖房・換気・乾燥機、24時間換気システム、床暖房システム、ディスプレイシステム、住宅用火災警報器などの製造・販売

国内機工品事業

鉄筋結束機の累計稼働台数の増加により、その消耗品の販売が堅調に推移しました。一方で、新設住宅着工戸数の低迷の影響により、木造建築物向け工具の販売が減少しました。

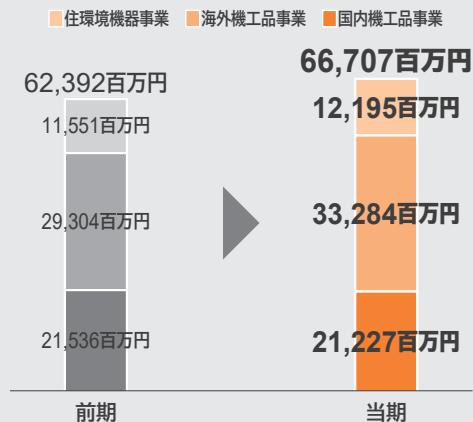
海外機工品事業

北米では、インフラを中心とする非住宅市場に対する建設支出の堅調な推移などにより、鉄筋結束機の消耗品の販売が増加しました。欧州では、北欧などで厳しい市況が続いているものの、主要エリアであるドイツの販売回復や市況が堅調なエリアでの活動強化などにより、鉄筋結束機とその消耗品の販売が増加しました。

住環境機器事業

主力の浴室暖房・換気・乾燥機「ドライファン」の販売が、注力しているリプレイス向け（既設機の置き換え）で増加したほか、一部OEM先向けで伸ばしました。

売上高



TOPICS

浴室暖房・換気・乾燥機「ドライファン」発売から40周年

この度、「ドライファン」は発売40周年を迎えました。

1985年に初号機「BS-200」を発売して以来、住宅性能やお客様の要望に応じた製品を生み出し続けてきました。40年の歴史を歩んできた「ドライファン」は、電気式浴室暖房乾燥機で国内シェアNo.1※を誇る、業界を牽引するパイオニア的なブランドです。これからも進化した「ドライファン」を創り続け、快適なバスライフの実現を目指します。



DRYFAN anniversary

※住宅設備・建材トレンドデータ便覧2024 電気式浴室暖房乾燥機市場メーカーシェア(2023年度実績)株式会社富士経済調べ 2024年6月現在

HCR (Home Care&Rehabilitation) 機器部門

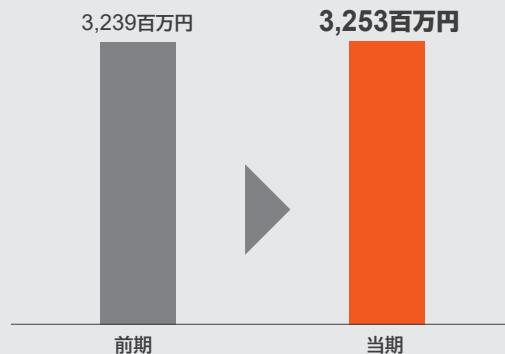
主要な事業内容

車いす、その他福祉用品の製造・販売

HCR事業

国内市場で取引先からの受注が伸び悩んだものの、中国のレンタル市場を中心とする海外向け車いすの販売が増加しました。

売上高



TOPICS

リクライニング時の背ずれを抑制 Modern Rich-style

長時間座っていても疲れにくい、“使いやすい”を特徴とするモダンシリーズのティルト&リクライニングタイプの車いすです。

リクライニング車いすで多い困りごとのひとつである、リクライニング時の身体のズレを軽減できる新ティルト&リクライニング機構「スラリク機構」を搭載。背もたれを「倒す・起こす」の動作を繰り返しても背中がずれにくく、安定した座位が保てます。

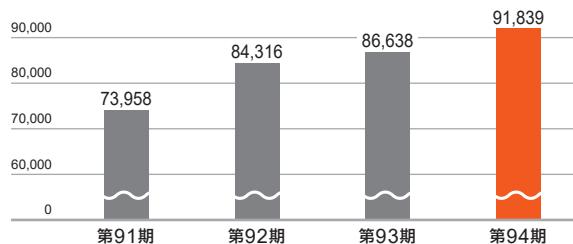


財産及び損益の状況

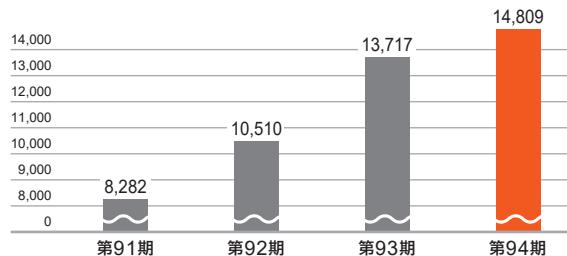
区分	期別	第91期 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)	第92期 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)	第93期 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	第94期(当期) (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)
売上高(百万円)		73,958	84,316	86,638	91,839
経常利益(百万円)		8,282	10,510	13,717	14,809
親会社株主に帰属する 当期純利益(百万円)		6,090	7,619	10,435	11,225
1株当たり当期純利益(円)		128.39	161.07	222.56	241.80
総資産(百万円)		109,043	116,742	121,717	124,611
純資産(百万円)		83,136	88,906	99,847	106,034

(注) 1株当たり当期純利益は、期中平均発行済株式の総数に基づき算出しております。

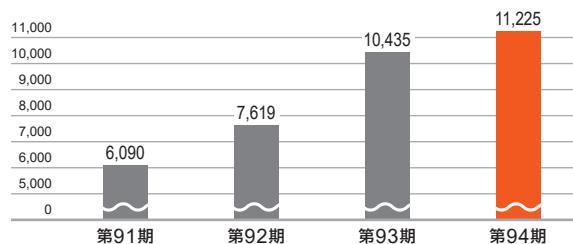
売上高(百万円)



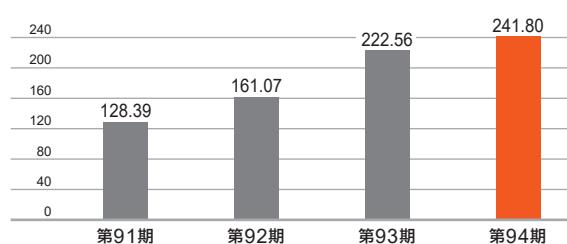
経常利益(百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)



1株当たり当期純利益(円)



純資産/総資産(百万円)



2 対処すべき課題

さらなる飛躍と過去最高の連続更新を目指す

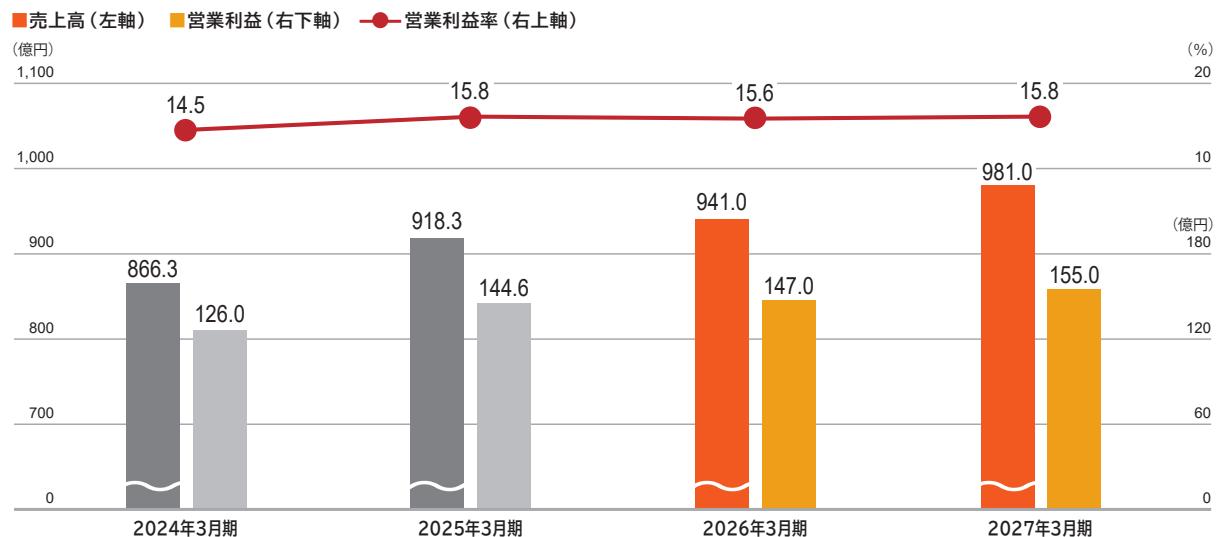
世界経済は、不透明感を抱えつつも緩やかな回復基調を継続し、当期は3期連続で過去最高の売上高、営業利益、経常利益及び当期純利益を達成することができました。

さらなる飛躍に向けて、中期経営計画の業績指標を修正いたしました。「未来を創る」をテーマとして、事業戦略、経営基盤強化戦略、成長投資戦略の3つの戦略を実践することで、売上高及び各利益の過去最高の更新を狙ってまいります。

株主のみなさまにおかれましては、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

全社業績指標の推移

	実績		次期計画		修正中期経営計画	
	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	増減率(%)	2027年3月期	増減率(%)
売上高(億円)	866.3	918.3	941.0	2.5	981.0	4.3
営業利益(億円)	126.0	144.6	147.0	1.6	155.0	5.4
営業利益率(%)	14.5	15.8	15.6		15.8	
親会社株主に帰属する当期純利益(億円)	104.3	112.2	113.0	0.7	119.0	5.3
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	11.1	10.9	10.6		11.0	



達成に向けた重点課題

「未来を創る」

－事業収益力と資本収益性の向上により、企業価値の高いマックスを創る－

1. 事業戦略

×

2. 経営基盤強化戦略

×

3. 成長投資戦略

1. 事業戦略

① 海外事業のさらなる成長

最重要事業である鉄筋結束機事業では、通信・GPS機能を搭載した鉄筋結束機コネクティッド ツインタイヤや特大径モデルの投入など製品の競争優位をさらに強化していきます。主力市場である欧米での販路拡大、ディーラー育成及び新規ユーザーの獲得、オセアニア・韓国での普及拡大並びにASEAN・中東での新規市場開拓を進め、海外事業の拡大を牽引していきます。

② 国内事業の強化

住環境機器事業のストックビジネス拡大、オフィス事業の文字表示機器拡販、機工品事業の鉄筋結束機拡販などビジネスモデルの変革をさらに推進していきます。また、HCR事業では、継続した新製品投入による売上高の維持・拡大や生産性改善と内製化による収益改善の継続による安定した黒字化の実現を目指してまいります。

③ 新規事業の事業化

新たな収益創出に向け、開発・営業本部内の新技術・新規事業を企画する部門を中心に保有するシーズと市場ニーズをもとに、外部企業とも協業しながら、新規事業の創出・探索を推進していきます。新規事業アイデアの事業化シナリオを検証し、将来のマックスを担う新規事業の事業化に挑戦してまいります。

2. 経営基盤強化戦略

① サステナビリティ経営（人的資本経営）

サステナビリティに関する基本方針「マックスは事業の成長を通じて、持続可能な社会の実現に貢献します」の実現に向け、CO₂排出量削減取り組みの強化、環境配慮型製品の開発推進、人権デューデリジェンスの展開、女性の活躍推進環境の整備などの取り組みを継続し、さらに採用を含めた人への投資や大規模災害発生時の対応強化に取り組んでまいります。

② DX推進

DXビジョン「つながるDXで新たな感動を生み出す」の実現に向け、4つのDXテーマ「製品・サービスDX」、「生産・品質保証DX」、「データ・業務基盤DX」及び「人・組織DX」を基に戦略を推進し、新規事業展開や事業成長への貢献など、DXによる競争優位性の確立を目指してまいります。

③ 設備投資

事業戦略を実現するための生産規模拡大・グローバル展開や自動化による生産性向上により製造基盤を強化してまいります。

3. 成長投資戦略

① 事業拡大投資

事業成長の柱となる海外市場拡大を中心に、M&Aを含めた必要な投資を積極的に検討・実行してまいります。

② 研究開発投資

持続的な成長の基盤となる新技術・新製品などの研究開発投資を積極的に進め、各事業別に必要となるコア技術を獲得し、お客様への新しい価値を提供してまいります。



MAX REPORT

2024年4月1日 » 2025年3月31日

世界最大級のコンクリート建設業界展示会 「World of Concrete2025」に出展



2025年1月21日(火)から1月23日(木)まで「World of Concrete2025」に出展しました。

「World of Concrete」は、毎年ラスベガスで開催されているコンクリート建設業界向けの国際見本市で、1,500社以上が出展、約6万名の来場者が訪れる、コンクリート建設業界に特化した世界最大級の展示会です。建設技術や関連産業全般を網羅し、最新技術を活用した製品やサービスが数多く紹介されています。

マックス株式会社としては今回が初めての出展で、米子会社ブースとともに大盛況でした。

主な展示商品

自律移動結束ロボット(研究開発中) (Autonomous Mobile Tying Robot)

床面の鉄筋結束の現場において、ロボットが自ら最適なルートを生成し、指定エリアを巡回して鉄筋を結束。障害物を捉えると、即座に新しいルートを再生成しながら進む適応力を備えています。さらに、管制システムの群制御によって、複数台の連携も可能。

「2025年 Innovative Product Awards」においてThe Experts' Choiceを受賞しました。



設備向け結束端末 (研究開発中) (Rebar Tying Unit for Automation)

ツインタイヤの技術を最大限活用するとともに、自動化に適した技術を融合して開発した鉄筋結束の専用端末は、ロボットアームを含むさまざまな装置に合わせてカスタマイズが可能。結束対象部位を自己検出し、最適な位置、角度、ストロークに自動調節して正確に鉄筋を結束。また、鉄筋のずれや障害物も検出して、調整や回避までも自動で実行します。



コネクティッド ツインタイヤ (CONNECTED TWIN TIER)

「ツインタイヤ」に搭載した4G LTE通信とGPS機能により、工具の所在地と稼働状況を遠隔地から確認可能。エリア外持ち出し時のセキュリティアラート、リアルタイム追跡、リモートロック機能で不正使用を抑止。

また、各工具の作業実績の可視化やメンテナンスアラート等によって、現場の生産性とセキュリティ性を向上させます。



今後の展望

マックスは「世界中の暮らしや仕事をもっと楽に、楽しくする」というコーポレートビジョンを掲げ、その実現に向けた提供価値として「新しい常識を創り、ライフパフォーマンスを最大化する」ことを目指しています。「新しい常識」は、お客様の声に耳を傾け、ユーザーにとってやさしく、効率的で安全な製品やサービスを徹底的に追求することで創り出します。これからも独自の技術と発想で新しい製品やサービスを生み出し、高品質な製品を提供しながら、お客様の声を直接伺う「三現主義」を実践して絶え間のない製品改善と進化を続けていきます。

展示会の様子を動画で配信していますので、ご覧ください。
<https://youtu.be/ncjNYAifwTo>



MAX NEWS

誘引結束機「テープナー」用『生分解テープ』新発売

『紙テープ』に続く環境配慮素材を使用したテープ
十分な結束保持力で幅広い作物に対応可能

商品の
特長

トマトなどの果菜類の誘引、ぶどうをはじめとする果樹の棚誘引、ワイン用ブドウの垣根誘引に使用される誘引結束機「テープナー」の専用消耗品です。生分解性樹脂を使用しており、土に埋めると微生物の働きで分解されます。最終的には水と二酸化炭素になるため、地面から拾い集める手間が省けます。また、十分な結束保持力も備えているため、重量がある作物にも使用可能です。

充電式鉄筋結束機
『TWINTIER (ツインタイヤ) RB-822T』新発売

好評の「TWINTIER」シリーズに特大径モデルを追加
さらに大きい鉄筋径に対応し、現場の作業効率を向上

商品の
特長

機械本体の部品形状を最適化することで、より太い鉄筋(最大D51×D32)を安定して結束できるようになりました。土木工事における橋脚や鉄筋かごに使用される、より太い鉄筋に対応します。さらに、1結束0.7秒以下(D22×D22の満充電時平均)を実現しました。手作業が多かった現場で機械結束を可能とし、作業効率向上に貢献します。



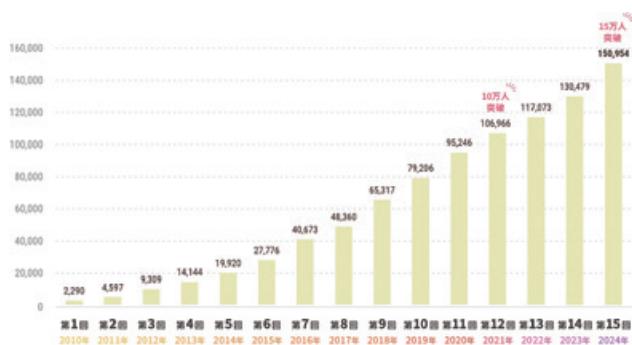
第15回 マックス「心のホッチキス・ストーリー」

結果発表

マックス「心のホッチキス・ストーリー」とは

当社は、“あなたが今、心にホッチキスしたいこと”をテーマに「今の幸せ」「家族の絆」「友だちとの思い出」などいつまでも心にとどめておきたい思いや出来事を毎年募集しています。

2010年よりスタートしたこの企画。累計応募総数は15万件を突破しました。



第15回 マックス・心のホッチキス大賞

I (アイ) さん (埼玉県 / 55歳)

娘の部屋の掃除をしていた時である。ふと本棚に目をやると、一冊だけ絵本があった。

我が家はマンションで、娘が幼い頃にたくさん持っていた絵本は、幼子がいるご家庭へすべて渡したと妻から聞いていたので、なぜ一冊だけ残っているのか不思議に思った。

小学校から帰ってきた娘にその理由を訊いてみた。すると彼女はこう答えた。

「私にとってのはじめての物語だから」

それを聞いて、ふと昔の記憶が蘇った。その絵本は娘が生まれて初めて読み聞かせをした絵本だったことを。大のお気に入り、何度となくせがまれるままに、夜寝かしつけながら読んで日々のことを。

娘も当時のことを思い出したのか、少し照れくさそうに笑った。

今、娘の本棚には絵のない本が所狭しと並んでいる。はじめての物語から10年。娘の物語はこれからである。

思わず嬉しくなった私は、久し振りに娘と一緒に、その絵本を声に出して読んだ。あの頃のように二人で、笑いながら。



詳しくは「心のホッチキス」で検索

心のホッチキス



利益配分に関する基本方針と配当について

■ 利益配分に関する基本方針及び次期の配当見通し

当社は、株主のみなさまに対する利益還元を経営の最重要政策のひとつとして位置付け、利益配分に関する基本方針を「事業活動による利益を持続的な成長により拡大し、長期安定的に利益配分を行うこと」としています。

当社の配当政策は、「連結決算を基準に、純資産配当率5.0%、配当性向50%を目安とする」と定めています。利益配分に関する基本方針及び配当政策に変更はございません。

本配当政策に従い、次期の配当金は当期から6円増配の「1株当たり年間配当金120円」を計画いたします。

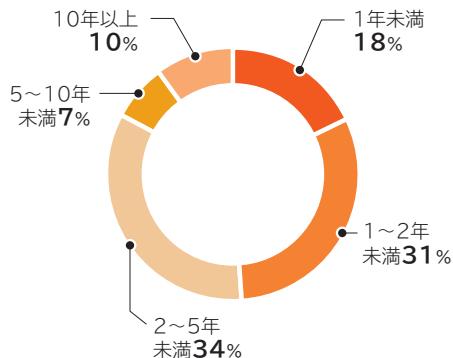
株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会・期末配当金 毎年3月31日 その他必要のある場合は、取締役会の決議により、あらかじめ公告いたします。
株主名簿管理人及び 特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人 事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先	0120-782-031 (受付時間 9:00~17:00 (土・日・休日を除く))
インターネット ホームページURL	https://www.smtb.jp/personal/procedure/agency/
単元株式数	100株 当社ホームページに掲載いたします。
公告の方法	https://www.max-ltd.co.jp/ ただし、事故その他やむを得ない事由により、当社ホームページに掲載できない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム

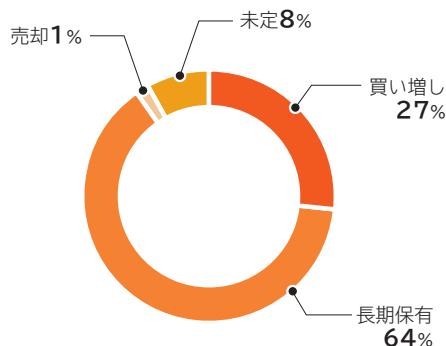
株主様アンケート結果のご報告

第94期中間報告書において、株主様アンケートを実施し、合計181名様からご回答いただきました。誠にありがとうございました。この度頂戴いたしました貴重なご意見・ご要望を今後の事業活動や情報発信に活かしてまいります。一部ではございますが、アンケート結果のご報告をさせていただきます。

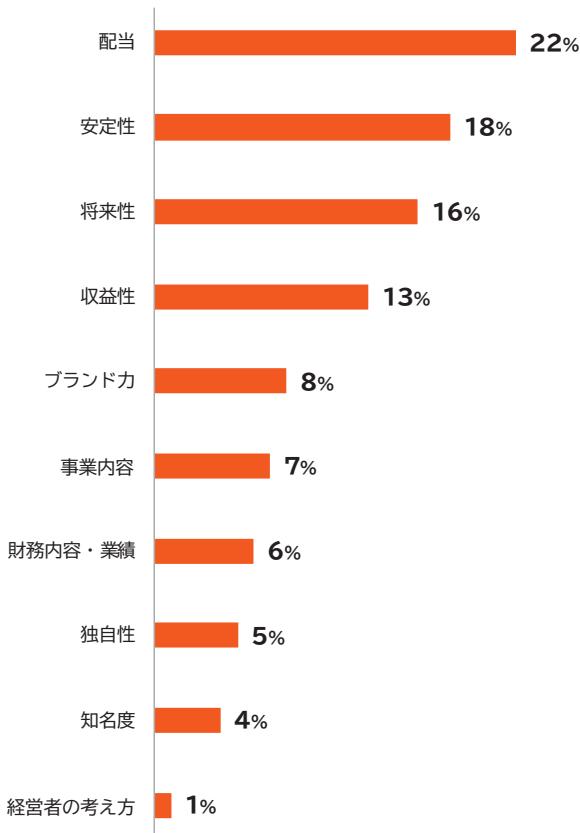
●当社株式保有期間



●当社株式保有方針



●当社株式購入・保有理由（複数回答）



当社は2024年度において、日興アイ・アール「全上場企業ホームページ充実度ランキング（総合部門）」最優秀サイト、「Gomez(ゴメス)IRサイトランキング」銅賞を受賞しました。今後も株主及び投資家をはじめ関係者の皆さまのニーズにお応えできるよう、企業情報のさらなる充実と適切な情報開示に取り組んでまいります。