



マックス株式会社
統 合 報 告 書

2025

CONTENTS



01 Cover Story

私たちの特徴 (WHO WE ARE)	4
私たちのビジネス (OUR BUSINESS)	6
私たちの歴史 (OUR HISTORY)	8
価値創造プロセス (OUR VALUE CREATION)	10

02 戦略

社長メッセージ	12
中期経営計画 (2025～2027年3月期) の概要と進捗状況	18
鉄筋結束機事業の市場拡大と成長戦略	22
コーポレート本部長メッセージ	24
マテリアリティ (重要課題)	28
特集: 独創技術をさらに磨く	30
セグメント別事業概況	
インダストリアル機器部門	34
オフィス機器部門	36
HCR機器部門	38
事業を通じた社会課題の解決	40

03 価値創造の基盤

サステナビリティの考え方	42
人を活かす企業の実現	44
人権への配慮	48
持続可能な地球環境への貢献	52
責任ある供給の確保	56

04 ガバナンス

社外取締役座談会	58
コーポレート・ガバナンス	62
マネジメント体制/スキル・マトリックス	68
コンプライアンス・リスク管理	70

05 会社データ

財務・非財務ハイライト	76
11年間の連結財務・非財務ハイライト	78
会社概要	80
株式情報	81
編集方針	82



マックスは、「人」が尊重され、「人」が成長することにより、 会社も成長すると考えます。

マックスでは、従業員一人ひとりが主役となり、自己の成長のために働くことを推奨しており、そのことを「経営基本姿勢」に掲げております。人を育て、堅実に存在し続ける企業を実現して安定した雇用を確保することが、企業が果たすべき重要な社会貢献と考えています。

そのうえでさらなる社会への奉仕と文化への貢献を目指し、従業員の働きを新しい価値の創造に向けて結集させ、お客様、社会に役立つものをカタチにし供給し続けることで、自らを、会社をより成長させていきます。そして生み出した成果をステークホルダーに公正に配分し、社会の一員としての役割を果たしてまいります。

社是

一. 良い製品を責任をもって供給する

（各自の持っている能力、技術の100%マキシマムを発揮して
クライマックスの製品を造り販売する）

一. 全従業員の生活の向上と人材の養成に努める

（従業員は人格を尊重し合い、努力甲斐ある会社とする）

一. 社会に奉仕し、文化に貢献する堅実な前進を期する

（信頼ある生産と販売に徹する）

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

ステートメント ▶ 私たちが大切にしている信条

世界中の暮らしや仕事を もっと楽に、楽しくする

創りたいのは、新しい当たり前。

使う人に寄り添いながら、

大胆に発想して、

今までにない便利さを世に送り出す。

私たちの製品を使っていただくことで、

きっと、楽にできるはず。

もっと、楽しくできるはず。

そうやって、人々の心にゆとりをもたらしたい。

人々の可能性を最大化したい。

そのために、私たちは挑戦し続ける。



コーポレートビジョン ▶ マックスが目指している姿

世界中の暮らしや仕事を もっと楽に、楽しくする

提供価値 ▶ ビジョンに向かって、マックスにできること

新しい常識を創り、ライフパフォーマンスを最大化する

マックスらしさ ▶ マックスの一員として、大切にする考え方、行動の仕方

Collaborative & Energetic Creative & Fun

寄り添いつながる 強い使命感 チャレンジングな創造性 楽しさ

コーポレートスローガン ▶ 私たちが実現すべきこと

「Engineered for Performance」は、マックスが社会に価値ある「新しい当たり前」を顧客視点・技術力で生み出し続け、お客様の作業パフォーマンスの最大化だけでなく、それによって生まれた時間や心の余裕によって、使う人自身の人生の可能性の最大化を目指す、というお客様へのお約束です。

われわれ自身がこれからも人に寄り添い、ユーザーが気付いていないような困りごとにも気づき、マックスならではの独創的な発想で解決していくという宣言です。

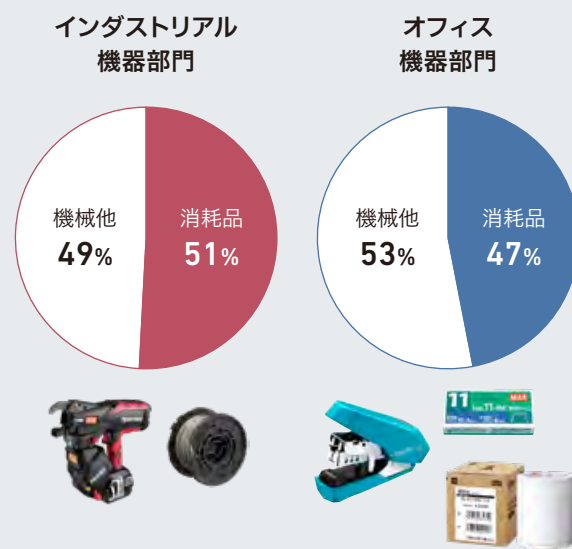
マックスは、お客様のニーズや社会の変化を捉え、世の中にない製品を創出・普及させることで新たな市場を生み出し、ナンバーワン・オンリーワンを確立しています。

01

ユニークなビジネスモデル

- ニッチな市場で競争優位性を創出
- 消耗品供給を軸とした顧客と持続的につながるビジネスモデル

機械・消耗品売上高比率



02

多様な事業構成

事業ポートフォリオに関する判断基準

- 1つの産業に依存しない事業構成
- 長期にわたって安定した収益が期待できる事業
- 社内資源が有効に活用できる事業



03

安定した収益基盤

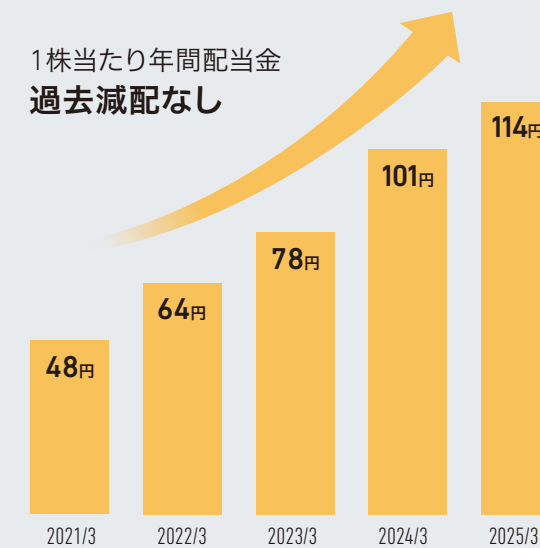
利益配分に関する基本方針

- 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

配当政策

- 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

1株当たり年間配当金
過去減配なし



04

徹底した三現主義

現場の事実を追求することによる
世の中にない製品の創出・普及

顧客の真のニーズを追求した
製品・サービスづくり



創立
1942年

展開国・地域
80国以上

海外売上高比率
48.4%

営業利益
144億円

営業利益率
15.8%

配当性向
47.1%

連結従業員数
2,466人

ホッチキス国内シェア※
No.1

売上高
918億円

ROE
10.9%

PBR
1.84倍

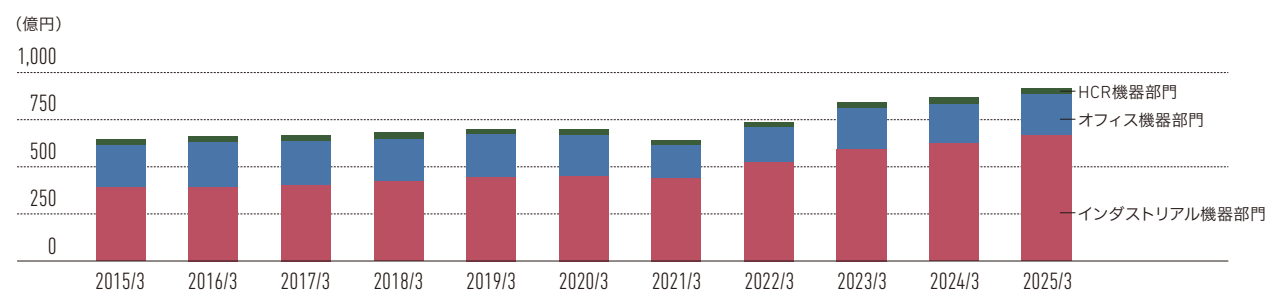
DOE
5.1%

※2024年版 文具・事務用品マーケティング総覧 国内ステーブラ市場シェア 株式会社矢野経済研究所調べ

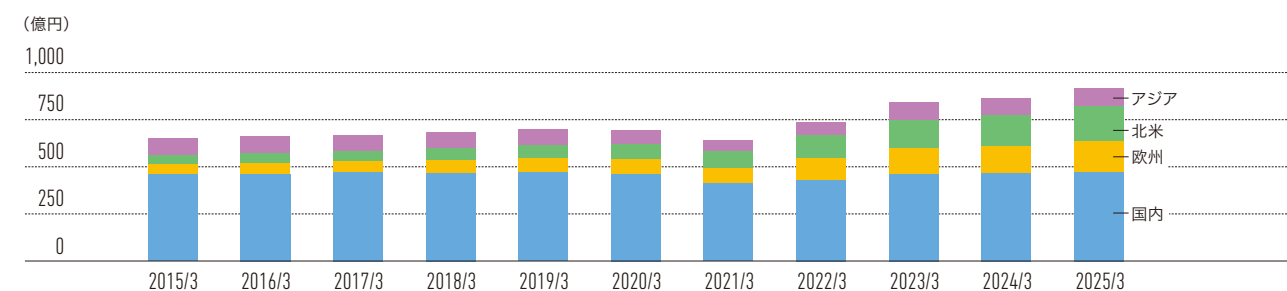
マックスは、ホッチキスや建築・建設工具を中心にユニークな製品を展開し、多くのトップシェア、世界初、国産初の製品を送り出しています。



セグメント別売上高推移



地域別売上高推移



マックスは1942年、当時、最高水準の金属加工技術が必要とされていた航空機部品のメーカーとして創業しました。戦後は、ここで培ったプレス技術や線材加工技術を中心に、事業基盤を確立しました。その後、企業買収等により技術を導入・発展させながら事業を拡大してまいりました。

丸釘用
「コイルネイラ」発売

エアネイラ専用
コンプレッサ発売

表示作成機
「ビーポップ」発売

電子タイムレコーダ発売

複合機内蔵用オートステープラ発売

コンクリートツール
ハンマドリル・振動ドリル発売

浴室暖房・換気・乾燥機
「ドライファン」発売

国産第一号のガンタッカ発売

国産第一号のエアネイラ発売

誘引結束機「テープナー」発売

国産第一号の10号タイプホッチキス発売

空圧技術の確立により釘打機のトップメーカーに

1942年
創業

ホッチキスやガンタッカにより事業基盤を確立

エレクトロニクス技術導入による、新概念製品の開発

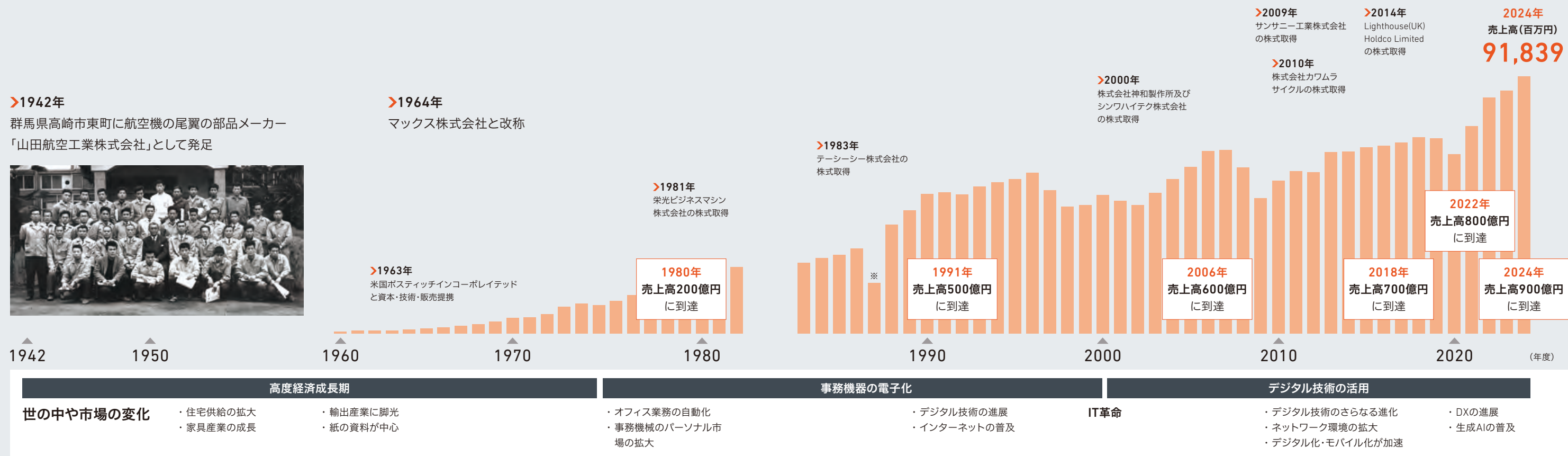
コンクリートツール事業・住環境機器事業に進出

HCR事業に進出

充電式鉄筋結束機
「リバータイア」発売

高圧釘打機
「スーパーネイラ」発売

〈ツインタイア〉機構搭載
充電式鉄筋結束機「TWINTIER（ツインタイア）」発売



※1987年に決算期を9月20日から3月31日に変更しました。このため決算期変更の経過期間となる1987年度の売上高は、1987年9月21日から1988年3月31日までの変則決算となります。

当社の使命は、当社の持てる能力や技術を最大限発揮し、お客様や社会が求める良い製品を創り出し、継続的に供給することです。この使命を果たすことを通じて社会の持続性への貢献と堅実に存在し続ける企業の実現を目指します。

人が尊重され、人が成長することにより、会社も成長する。

行動指針 ■徹底した現場主義・顧客主義 ■失敗を恐れずに、やって、見て、考える ■使う人が満足するモノづくり



コーポレート
ビジョン

マックスが目指している姿

世界中の
暮らしや
仕事を
もっと楽に、
楽しくする



2030年度(目標)

売上高	1,100億円超
営業利益	200億円超
ROE	12%超
PBR	2倍超
海外売上高比率	55%超

代表取締役社長

小川 辰志



RESOLVING SOCIAL ISSUES with OUR PRODUCTS

取り組みによる変革を積み重ね、新たな価値を創出し、
さらなる成長を目指していきます

2025年3月期は、過去最高の実績を残すことができました。中期経営計画の1年目としても好調な推移となり、これを受けて目標の上方修正を行うなど、さらなる挑戦への機運が社内で高まっています。

事業を取り巻く環境には不確実な要素もあり、どのような状況においても確実な成長を実現できるよう、スピーディーな事業運営に臨みます。「未来を創る」ためのステップを歩んでいくことで、高い収益力と企業価値を創出できる組織を目指します。

中期経営計画1年目としての実績

中期経営計画の1年目である2025年3月期の全社実績は、売上高、各利益ともに3期連続で過去最高を更新しました。海外売上高比率も前年比2.4ポイント上昇し48.4%となりました。

この成果を支えたのが鉄筋結束機を含むコンクリート構造物向け工具で、その売上高は前年比14%増の348億円、計画に対して109%を達成しました。また、期初の時点で円高による売上減少を見越していたため、各事業で販売数量の増大に取り組んできたことも奏功しました。新製品の発売や営業のプロモーションなども効果を発揮し、第3四半期以降の着実な数量増へとつなげることができました。浴室暖房・換気・乾燥機「ドライファン」で注力してきたリプレ

イス向けの伸長や、コロナ禍からのオフィス回帰の影響を受けたオートステーブラの需要回復、「ピーポップ」等の文字表示機器の販売増など、さまざまな製品が第3四半期以降、特に好調に推移しました。中期経営計画の1年目としても、計画以上の達成となっています。ただしHCR事業では、中国製造における為替の円安影響などを受けて計画を下回る結果となり、課題を残しています。

こうした実績や今後の環境要因などを考慮に入れ、中期経営計画の2027年3月期における目標を上方修正しています。海外売上高比率50.0%は変わりませんが、売上高、営業利益、ROE、PBRについてはさらなる成長余地があるものと判断し、より高い目標を掲げて事業を推進していきます。

中期経営計画における基本戦略の実行

中期経営計画では、「事業戦略」、「経営基盤強化戦略」、「成長投資戦略」の基本戦略を掲げており、各戦略で取り組んでいる内容を説明します。

事業戦略

事業戦略では、3つの柱の一つとして「海外事業のさらなる成長」を掲げています。

2025年3月期も継続して海外需要が拡大し、今後の成長余地もあるとみています。特に成長を牽引しているコンクリート構造物向け工具の国内も含めた推定市場規模については、前回500～600億円を、現市場情報を反映し、800～900億円と見直しました。実績について、海外の地域別に見ていきますと、欧州においてはドイツを含む西欧・北欧では現場が動き始めたことで景況感の底打ちが見られ、インフラが活況なポーランドなどの東欧、スペインなどの南欧が伸長しています。米国においては、住宅ローン金利の高止まりや資材価格高騰の影響で住宅着工は低調でしたが、ここでもインフラを中心とする非住宅市場に対する建設投資は堅調です。2026年3月期に入り、関税措置や市況を踏まえ、米国向けの各製品で対応を行いました。今後も

動向を注視しながら、さまざまな対策をスピーディーに実行していきます。

また、トピックスとしては、2025年1月にラスベガスで開催された世界最大級のコンクリート建設業界展示会「World of Concrete 2025」（以下、WOC）にマックス本社として初出展しました。「ブランドの発信」「販売の拡大」「技術革新の提示」を目的として、「REVOLUTIONIZE REBAR TYING ～鉄筋結束の新しい常識を創り続ける～」をテーマにブースを設置しました。1年にわたって準備を進め、研究開発中の自律移動結束ロボット、設備向け結束端末、そして北米で発売予定の4G LTE通信とGPS機能を搭載した鉄筋結束機「コネクティッド ツインタイア」等の新技術を紹介したほか、日本・欧米で2025年5月に発売となった特大径モデルの鉄筋結束機、メッシュ筋カッター、釘打機とコンプレッサの新モデルなども展示するなど、マックスの現在とこれからを感じていただける内容としました。自律移動結束

ロボットは、「2025年 Innovative Product Awards」においてThe Experts' Choiceを受賞したほか、現場の声やアンケートなどからもブランドが浸透しているという効果が見て取れ、多くの見込み顧客の獲得にもつながりました。

2つ目の柱には、「国内事業の強化」を掲げています。国内では新設住宅着工戸数や非居住建築物の着工床面積が低調に推移しているなかでも、昨年ねじ打機「ターボドライバA（エース）」やハンディコンプレッサを発売。今年の新製品発表会では、コンクリート構造物向け、木造建築物向け、両市場への新製品を紹介しました。市場シェアの奪取による数

量増、純増製品による拡大を企図しています。オフィス機器事業では文字表示機器に継続して注力していきますが、今後既存のエントリー市場も活性化させるため、積極的な施策を打っていく必要があります。住環境機器事業では、浴室暖房・換気・乾燥機のリフォーム・リプレースのストックビジネスが実績として出ており、さらに注力していく考えです。AF（農業・食品）事業は、環境対応製品の開発や、食品包装機器の組み込み提案など、将来の成長を見越した動きが始まっています。また、誘引結束機「テープナー」の欧米市場での販路開拓など、事業構造の変革を試みています。

**海外市場に対する新たな挑戦と
国内事業の強化、新規事業の創出で
着実な成長を狙います**

3つ目の柱である「新規事業の事業化」についてですが、工具のサブスクリプション・レンタルサービス「レンツール」は、2024年にサービス提供地域を関東1都6県に拡大し、認知が徐々に高まり、2025年5月に対象地域を全国に拡大することとなりました。ほかには、オートステーブラの技術を用いた新市場探索や、新規市場への製品・サービス、WOCで紹介した製品の研究などが進んでいます。そして、営業本部や開発本部、また部門間コラボレーションからのさまざまなアイデア創出と、具現化する取り組みが行

われています。

従来は製品を十分に作り込んでから市場投入してきましたが、今後はアイデアを素早く小ロットで投入して市場で試すような、リーン開発のアプローチでの投入を具体的に行います。こうした新たな手法は市場投入までのフローを構築していく難しさがありますが、今だからこそ、新たなコア事業を生み出す技術を磨き、収益化を実現する取り組みとして推進していく考えです。

経営基盤強化戦略

経営基盤強化戦略では、「サステナビリティ経営（人的資本）」、「DX推進」、「設備投資」を主な柱として掲げています。

人的資本投資についてですが、マックスは、「人」が尊重され、「人」が成長することにより、会社も成長するという考え方を大切にしてきました。2025年3月期は、キャリア採用を強化して15の職種において実施しました。また、人事部と各部門が連携して、社員一人ひとりのスキルの可視化を行い、今後の教育・育成の基盤にしようと取り組みを進めています。

事業戦略における海外事業の拡大に伴い、現地で活躍できる人材の確保と育成が急務です。海外拠点のマネジメント人材を本社で育成し赴任させることはもちろんですが、現地で採用した人材のキャリアアップも検討していきます。特に、今後成長が見込まれる地域では増員に加え、これまでと異なるビジネスモデルを構築する必要もあるとみています。人材面を含めて新たなアプローチで企画し、成功を収めたいと思います。

海外事業の拡大とともに、管理体制の見直しも必要となります。将来的なガバナンス強化に向けて検討を進めて

ります。これらは、社内の業務改善や効率化を進めることはもちろんですが、いかにして「お客様に新しい価値を提供するか」という点に結びつけて考えているかが重要です。

次に設備投資です。2025年3月期は、鉄筋結束機の消耗品「タイワイヤ」の生産能力拡充に向けた投資・研究に取り組むなどの成果が上がっています。初年度の設備投資は26億円、実行率は約7割で、計画に対して未達の状況でしたが、新たな技術課題に挑戦した年でした。

成長投資戦略

成長投資戦略として、「事業拡大投資」「研究開発投資」においても金額目標を定め、積極的に取り組んできました。事

業拡大投資については、成長市場である海外市場、かつ重点事業の鉄筋結束機事業の拡大に資する投資を中心に検討を進めています。研究開発投資は、2025年3月期に43億円の実績となり、計画に対する実行率は94%となりました。

2026年3月期以降も、まず、海外の鉄筋結束機事業を中心としたコンクリート構造物向け工具の事業成長に向けた戦略を重点として取り組みます。さらに、新規純増製品に関連する技術研究への挑戦や、既存製品群の製造・製品能力向上に向けた研究、サプライチェーンの再構築にも積極的な投資を行っていく考えです。M&Aを含めた事業拡大に資する投資についてはタイミングや相手先の意向もありますが、実行に向けて引き続き検討を進めていきます。

これからも、新しい価値を提供し続けるために

中期経営計画の先にある2030年度に目指す姿として、売上高1,100億円超、営業利益200億円、ROEは12%超、PBRは2倍超、海外売上高比率55%超という目標を掲げています。これらは、重点事業の拡大があって収益構造の変革につながっていきますが、これを達成するには、すべての事業、組織の変革が必要です。取り組みによって起こる変革を積み重ね、実感し、未来への革新的な取り組みにつなげていきたいと考えています。

マックスにはこれまでも、常にお客様への提供価値を最優先に考え、オリジナルの解決策を追求する現場重視の文

化とチームワークがありました。そのようなマックスが大切にしてきた文化や風土をベースとして、進化し続けることが大切です。まずは中期経営計画の達成を目指し、事業戦略、経営基盤強化戦略、成長投資戦略の3つの戦略を組み合わせながら、人・資源への投資や柔軟な資本政策の実行を通じ、メーカーとしてお客様へさらなる価値を提供していきます。株主・投資家の皆さまをはじめとするステークホルダーの皆さまにおかれましては、これからもマックスの挑戦にご期待いただければと思います。

いきます。特に、急速な拡大の中では現地のスタッフに対する統制の強化が重要であると認識していますし、グローバルでの人材マネジメント体制の見直しが必要になっていきます。

DX推進についてですが、まず、全社統一のデジタル基盤を導入すべく、2025年3月期に4億円を投下しました。営業系データベース、生産関連システム、製品情報データベースの整備を進めており、2026年3月期中に構築を完了する予

定です。新たなシステムによって、例えば、生産や製品情報の高度化、高速化により運用も変革されるでしょう。

DX推進テーマ「製品・サービスDX」「生産・品質保証DX」「データ・業務基盤DX」「人・組織DX」については、社内の各部門から取り組みが発表されるなど、成果が表れ始めてきたと実感しています。また、開発プロセスの中でのMBD（モデルベース開発）などのシミュレーション技術、パイロットチームによる生成AIの活用が行われており、変革に期待したいとこ

中期経営計画(2025～2027年3月期)の概要と進捗状況

中期経営計画は、2030年度に目指す姿を明らかにした上で、その実現に向けた計画として立案しています。2030年に目指す姿を見据えながら、中期経営計画を推し進め、より長期的な目線で企業価値を継続して高めていきます。

2030年度に目指す姿

2030年度に向けて事業ポートフォリオを転換し続け、持続的な株主価値・企業価値の向上を目指します。

売上高	営業利益	ROE	PBR	海外売上高比率
1,100 億円超	200 億円超	12 %超	2 倍超	55 %超

基本戦略及び2025年3月期進捗状況

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－

事業戦略 × 経営基盤強化戦略 × 成長投資戦略

①海外事業のさらなる成長

順調に進捗

- 鉄筋結束機を中心とするコンクリート構造物向け工具の売上高は、計画に対する達成率109%と順調に推移。
- 海外売上高は、前年比+12%の444億円の実績。

②国内事業の強化

課題あり

- ねじ打機「ターボドライバA(エース)」やハンディコンプレッサ等、木造建築物向け工具の新製品を投入し、市場シェア奪取を企図。
- HCR機器部門は円安の影響で、セグメント利益は赤字。安定した黒字化の実現に向けた活動を継続。

③新規事業の事業化

進捗途上

- 工具のサブスクリプション・レンタルサービス「レンツール」を展開。認知が徐々に高まり、2025年5月に全国展開。
- オープンイノベーション他を通じて、新規事業創出の活動を推進し、一部展示会に出展。今後も事業化への活動を継続。

①サステナビリティ経営(人的資本)

順調に進捗

- キャリア採用を強化し、15の職種において実施。
- 人権リスクマップを作成し、優先対応リスクを特定。サプライチェーン全体での人権リスクの低減に向けて取り組みを継続。

②DX推進

順調に進捗

- DX推進費用として4億円を投下。全社統一のデジタル基盤の導入・確立など、全社でDXを推進。
- 機械学習による分析・推定技術を活用した製品開発、AIやロボットを活用した製品検査などの検討を実施。

③設備投資

計画割れ

- 鉄筋結束機の消耗品「タイワイヤ」の生産能力拡充に向けた投資・研究を実施。
- 次期(2026年3月期)以降も、持続的な成長に資する設備投資を継続して実行していく。

①事業拡大投資

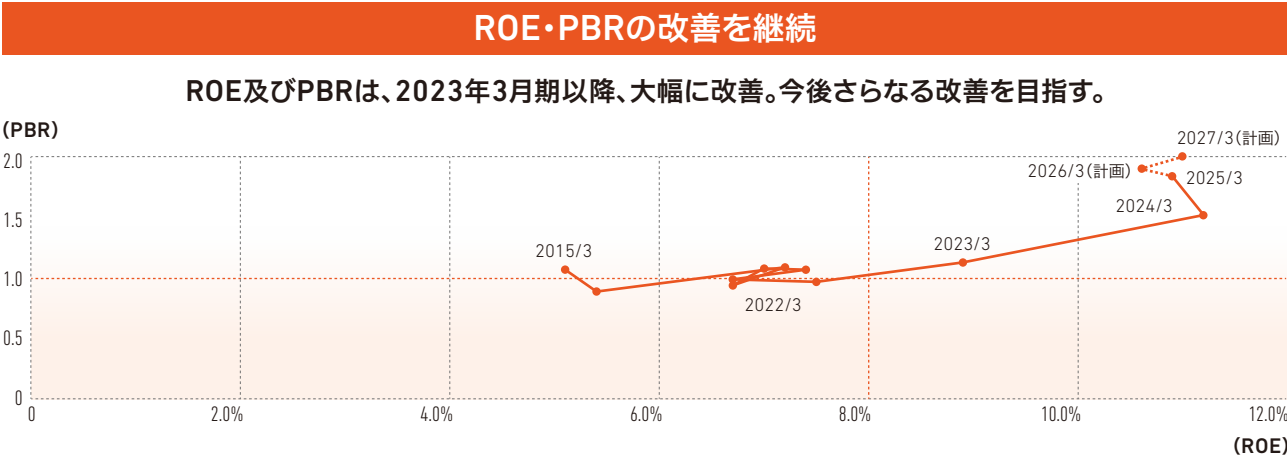
継続検討

- 成長市場である海外市場、かつ重点事業の鉄筋結束機事業の拡大に資する投資を中心として、M&Aを含め検討中。

②研究開発投資

順調に進捗

- 新製品開発を含め、研究開発を積極的に実施。2025年3月期の研究開発投資の実績は43億円。計画に対して94%の実行率。



2025年3月期実績と計画数値の修正

(2025年4月30日発表)

2025年3月期は売上高、各利益ともに過去最高を更新。
業績の堅調な推移を踏まえ、中期経営計画を上方修正しました。

(百万円)

	実績	次期計画		修正中期経営計画	
	2025年3月期	2026年3月期	対前年増減率	2027年3月期	対前年増減率
売上高	91,839	94,100	+2.5%	98,100	+4.3%
営業利益	14,468	14,700	+1.6%	15,500	+5.4%
経常利益	14,809	14,900	+0.6%	15,700	+5.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	11,225	11,300	+0.7%	11,900	+5.3%
売上高営業利益率	15.8%	15.6%	—	15.8%	—
ROE	10.9%	10.6%	—	11.0%	—

キャッシュフローアロケーション

本業で得た資金と手元資金を有効活用し、持続的な成長につなげるとともに、適切な株主還元を行っていきます。

キャッシュイン

営業CF (研究開発費・DX投資控除前) 540億円※

2025年3月期 実績 193億円

必要に応じた手元資金の活用

キャッシュアウト

経営基盤強化投資 (設備投資+DX投資) 120億円程度※

2025年3月期 実績 30億円

設備投資26億円 / DX投資4億円

研究開発投資 140億円程度※

2025年3月期 実績 43億円

事業拡大投資 (M&Aを含む) 120億円程度※

2025年3月期 実績 —

新配当政策に基づく配当 140億円程度※

2025年3月期 実績 46億円

機動的な自社株取得

2025年3月期 実績 23億円

成長投資

株主還元

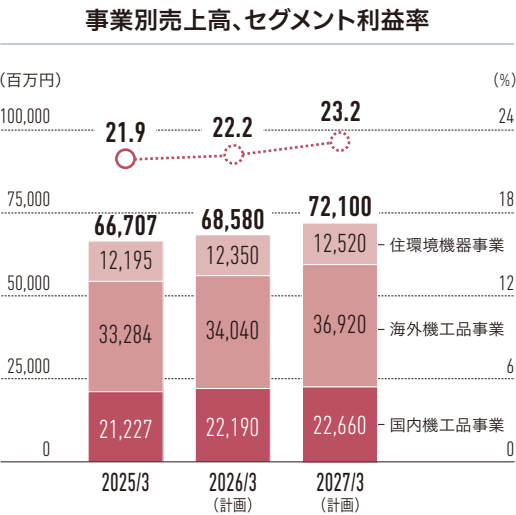
部門別計画

インダストリアル
機器部門

2027年3月期売上高(計画)
72,100百万円

2024-2027/3 平均伸長率
4.9%

重点方針 ▶ 国内・海外の鉄筋結束機事業を中心とした事業拡大の継続



海外機工品事業

- ・非住宅市場を中心とする新規ユーザーの開拓
- ・ディーラーの育成による販売力の強化
- ・アフターサービス体制の整備

国内機工品事業

- ・現場の生産性向上をキーとした提案の推進
- ・建築・土木市場での用途拡大

国内・海外鉄筋結束機事業

- ・新製品の投入による競争優位性の継続

住環境機器事業

- ・浴室暖房・換気・乾燥機のリフォーム・リプレイスのストックビジネス拡大継続

AF(農業・食品)事業

- ・誘引結束機「テープナー」の欧米中市場での普及拡大
- ・未開拓地域における販路の開拓



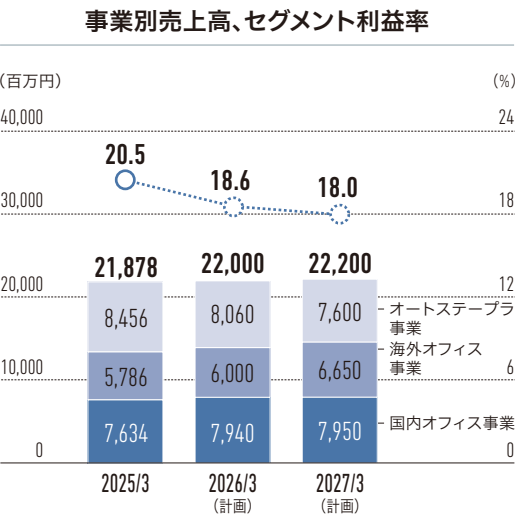
鉄筋結束機「ツインタイア」

オフィス機器部門

2027年3月期売上高(計画)
22,200百万円

2024-2027/3 平均伸長率
1.9%

重点方針 ▶ 文字表示機器と海外市場の拡大による収益性の確保



海外オフィス事業

- ・表示作成機「ピーポップ」とチューブマーカー「レタツイン」など文字表示機器の欧米市場での拡大

- ・ASEANにおける文具関連製品の安定的な売上の確保

国内オフィス事業

- ・ICT活用による顧客接点の強化と営業生産性の向上
- ・安全表示や化学物質規制に対応したラベル(GHSラベルなど)を切り口とした表示作成機「ピーポップ」の拡販



GHSラベル



HCR機器部門

2027年3月期売上高(計画)

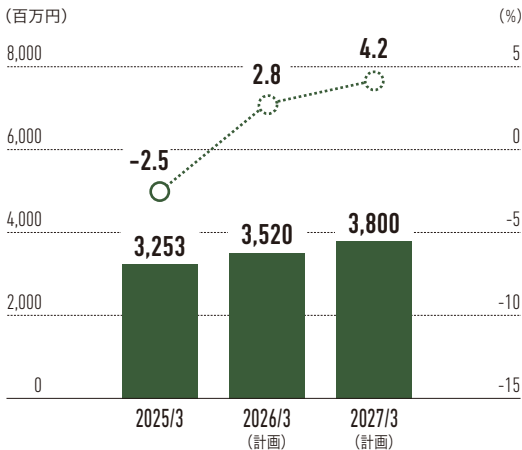
3,800百万円

2024-2027/3 平均伸長率

5.5%

重点方針 ▶ 収益改善の継続と海外事業の拡大による安定した黒字化の実現

事業別売上高、セグメント利益率



- ・中国工場の生産性改善と内製化による収益改善の継続
- ・継続的な新製品投入による売上高の維持・拡大
- ・中国を中心とする海外市場での拡販



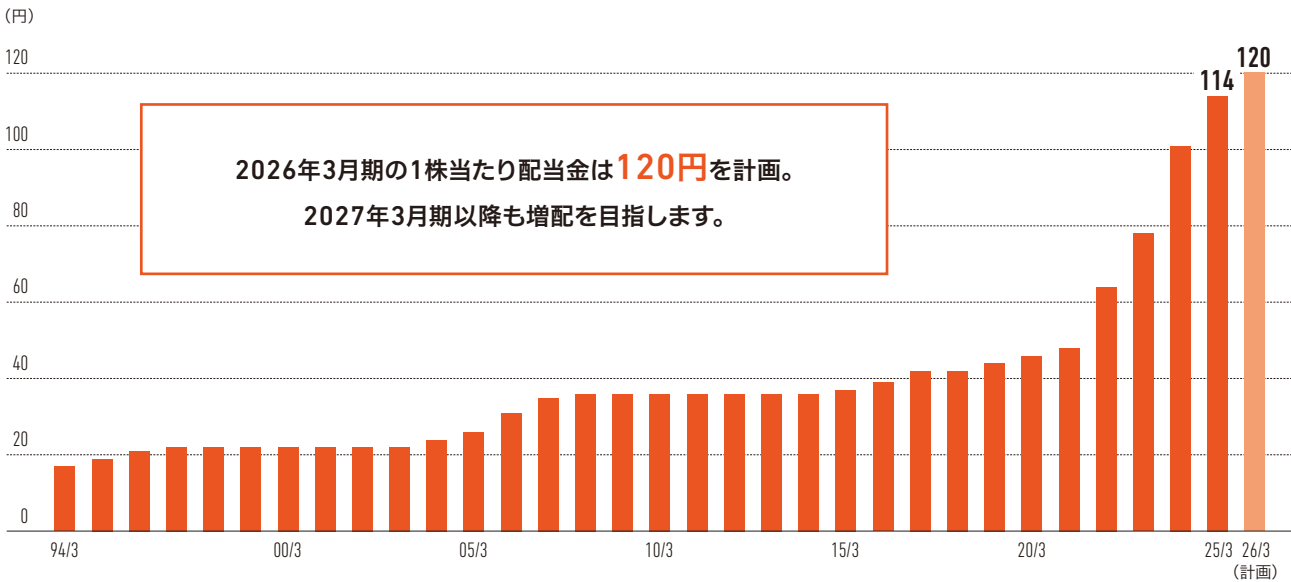
次世代型標準車いす「ウェイビットルー」

配当政策・1株当たり配当金

配当政策

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」

1株当たり年間配当金の推移



2026年3月期の1株当たり配当金は**120円**を計画。
2027年3月期以降も増配を目指します。



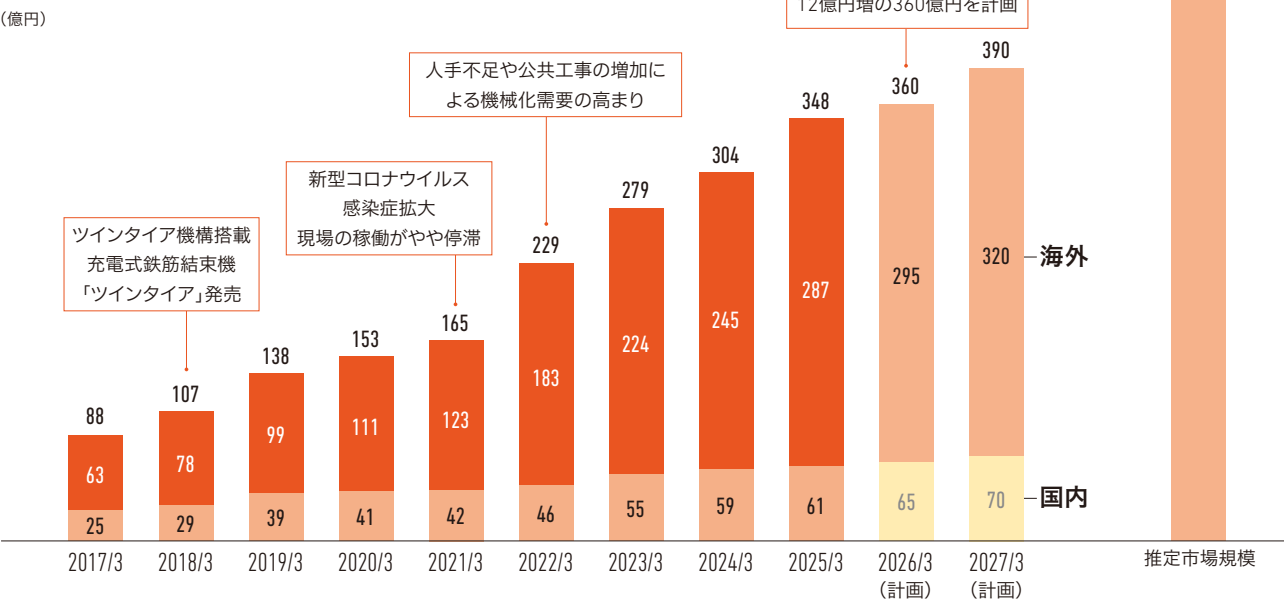
中期経営計画の詳細につきましては、WEBサイトをご参照ください。
<https://www.max-ltd.co.jp/about/ir/policy/plan.html>

鉄筋結束機事業の市場拡大と成長戦略

中期経営計画の達成、そしてその先の2030年度に目指す姿を実現するための成長の柱は、鉄筋結束機事業です。鉄筋結束機は、国内にとどまらず、欧米を中心とする世界の建設現場やプレキャストコンクリート工場などで幅広く使用されており、機械本体に加えて消耗品であるワイヤを継続的に供給することで、顧客と持続的につながるビジネスモデルを確立しています。

今後は、メイン市場である北米、欧州、日本のほか、オセアニアでの普及拡大、ASEAN、中東での市場探索を進めることで、鉄筋結束機事業のさらなる飛躍に向けて活動を進めていきます。

コンクリート構造物向け工具の実績推移

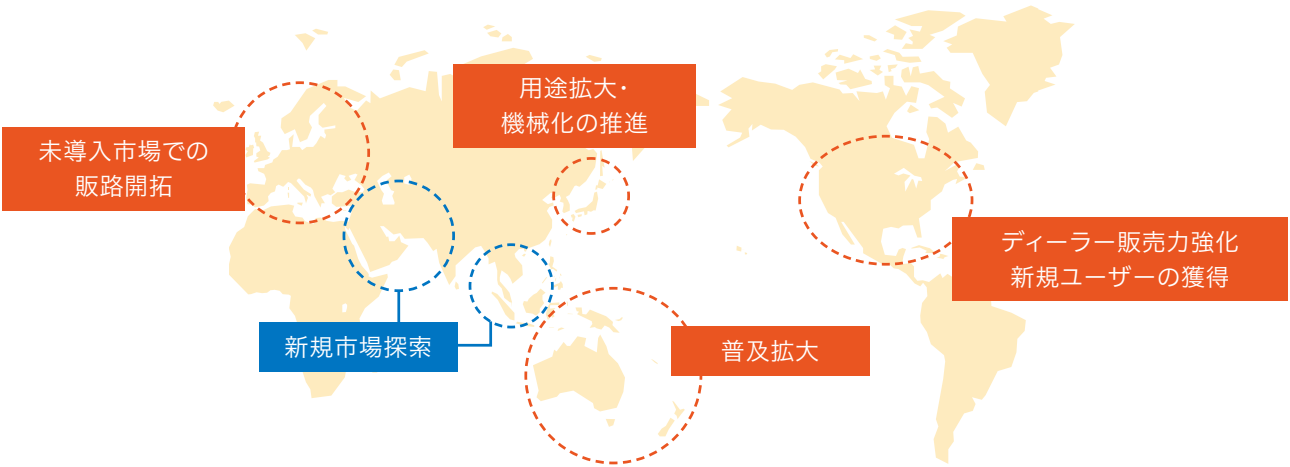


2018年3月期の「ツインタイヤ」発売を契機として伸長を継続。2025年3月期の業績は348億円となり、2017年3月期の88億円から4倍近い事業規模に成長。

売上高計画の見直し		2027/3の売上高計画 385億円 >> 390億円
推定市場規模の見直し		推定市場規模 500～600億円 >> 推定市場規模 800～900億円
生産	消耗品の生産増強投資を継続	- 消耗品「タイワイヤ」の生産設備の能力向上 - 市場の需要に対応できる消耗品の生産能力の増強投資
開発	製品ラインアップの拡充	- 充電式鉄筋結束機「ツインタイヤ 特大径モデル」、メッシュ筋カッタなどの新製品を投入予定 4G LTE通信とGPS機能搭載の「コネクティッド ツインタイヤ」を海外で発売予定

鉄筋結束機事業の成長戦略

重点方針：製品等の競争優位性を強化しつつ、未導入市場における販路とユーザーの開拓を推進する



エリア	活動方針	活動状況
日本	用途拡大	機械化がされていない作業に対し、生産性向上の観点から機械化提案を実施。
北米	ディーラー育成 新規ユーザー獲得	- ディーラーの育成による販売力の強化を継続。 - ディーラーと協働での未導入ユーザーへの現場PR活動を推進。
欧州	未導入市場での販路開拓	- これまで注力できていなかった南欧・東欧への拡販活動を強化し、実績が伸長。 - 土木・インフラ市場への販路開拓を推進。
オセアニア	普及拡大	オーストラリアにて現地代理店と協働での拡販活動を継続。
ASEAN・中東	新規市場探索	展示会に出展するなど、販路を含めて市場探索を継続して実施。

鉄筋結束機事業のラインアップ

充電式鉄筋結束機「ツインタイヤ」シリーズ ※国内での発売年を記載しています。

スタンダードモデル
2017年発売
(2023年フルモデルチェンジ)

大径モデル
2019年発売

特大径モデル
2025年発売

IoTモデル
2024年発売
(GPS機能搭載)

ウォーカーモデル
2020年発売
(腰への負担軽減)

小 <----- 対象鉄筋径 -----> 大

生産拠点

- 機械 国内・海外向け共に玉村工場(群馬県)
- 消耗品 国内向け 藤岡工場(群馬県) 海外向け タイ工場



角 芳尋

専務取締役 上席執行役員

コーポレート本部長 兼 経営企画室長

好調な業績に甘んじることなく、戦略を着実に実行し、さらなる企業価値向上を目指します

これまでに取り組んできた事業構造改革や基盤強化を基に、中期経営計画の戦略を実践することで、その初年度である2025年3月期のマックスの業績は好調に推移しました。

将来にわたる成長を確実なものとするべく、中期経営計画で掲げる「事業戦略」「経営基盤強化戦略」「成長投資戦略」を実行し、事業収益力と資本収益性を向上させ、さらなる企業価値向上を目指して取り組んでいきます。

2025年3月期も、過去最高の業績を更新することができました

2025年3月期は、売上高918億円、営業利益144億円、経常利益148億円、当期純利益112億円の実績となり、売上高と各利益は3期連続で過去最高を更新することができました。資本収益性を示すROEは10.9%と前期に引き続き10%を超え、2桁台の実力がついてきたと考えています。企業価値を示すPBRは、前期の1.52倍から1.84倍と、確実に向上させることができました。

3期連続で最高益を更新できた内容を振り返ると、2025年3月期は、それ以前の2期間と比較して変化が見られます。以前の2期間は価格改定と円安による為替影響が増収・増益の主要因でした。2025年3月期はそれら2つの要因に加えて、販売数量の増加がさらなる増収・増益を支えました。前中期経営計画期間に進めた事業構造の基盤固めが、2025年3月期の成果に結びついたと捉えています。その結果、売上高の伸長のみならず、売上総利益率は46.0%から47.8%へ、営業利益率は14.5%から15.8%へとアップし、全社の事業収益力を一段引き上げられたと実感しています。

また、設備投資は26億円、研究開発費は43億円の実績となりました。お客様に責任をもってマックス製品をお届けするために、またお客様に新たなマックス製品を提案するために、これらの投資は不可欠なものです。今後も計画的な投資を実行し、持続的な事業成長を支えていきます。

特別利益として5億円計上していますが、これは政策保有株式を純投資に切り替えたうえで売却したことによります。マックスの保有する政策保有株式の純資産に占める比率は時価ベースで6%水準ですが、今後も徐々に政策保有株式は縮減させていき、そのキャッシュを成長投資・株主還元につなげていく考えです。

中期経営計画は好調に推移しており、目標の上方修正を行いました

2025年3月期は、描いた戦略が概ね狙い通りに進捗したという手応えを感じています。各経営指標も達成・超過していることが、それを裏付けています。

中期経営計画において、製品では「鉄筋結束機を中心とするコンクリート構造物向け工具」、地域では「海外」を重要戦略市場と位置付けています。この海外を中心としたコンクリート構造物向け工具の拡販が堅調に進み、販売数量が拡大したことで、コンクリート構造物向け工具の売上高は前期比14.4%増となる348億円となり全社の事業伸長を牽引しました。また国内事業は全社の基盤事業とすべく収益性の向上に取り組んできたことで、確実に事業体質が向上したことも収益力向上を支えました。

2027年3月期中期経営計画は、初年度の進捗状況・実績と今後の見通しを踏まえて、上方修正しました。中期経営計画2期目となる2026年3月期に入っても業績は順調に推移しています。引き続き、海外での鉄筋結束機事業のさらなる成長を中心とした事業戦略を実行していくとともに、経営基盤強化・成長投資の2つの戦略に基づいた投資活動と、配当政策による配当・機動的な自社株取得などの資本政策を積極的に実践して企業価値向上を目指していきます。

キャッシュフローアロケーションを定め、成長投資と株主還元を着実に実行します

マックスはこの数年、事業収益力と資本収益性の向上を図ることで、事業価値・企業価値を高めてきました。一方、中期経営計画の策定にあたっては、財務状況と社内外の環境を踏まえ、資本効率の向上、キャッシュの活用、株主構成のあり方、株式流動性の向上などの資本上の課題についても共有し検討をしてきました。さまざまな議論を経て、中期経営計画期間における配当・自社株取得も含めたキャッシュフローアロケーションを公表しています。

中期経営計画期間の営業キャッシュフロー540億円と手持ち資金を元に、投資の側面では、持続的な事業成長のための投資として、設備投資とDX投資からなる経営基盤強化投資120億円、研究開発投資140億円、M&Aを含む事業拡大投資120億円を計画しています。また、株主還元として配当140億円、さらには機動的な自社株取得の実施も織り込んでいます。

2025年3月期は、経営基盤強化投資30億円、研究開発投資43億円となり、概ね計画通りに進捗しています。事業拡大

投資はまだ具体的な投資には至っていませんが、M&Aを含め検討が進みつつあり、中期経営計画期間に実行したいと考えています。

配当政策については、「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。純資産配当率は自己資本に対する配当比率であり、安定的な還元を示しています。配当性向は当期純利益に対する配当比率であり、業績に連動した還元を示しています。この2つを組み合わせた配当政策によって、安定的かつ業績に連動した株主還元を実行していく考えです。純資産配当率＝ROE×配当性向となることから、ROEは10%の水準になってきたことを踏まえ、配当性向を50%とすると純資産配当率は5%となることからこの配当政策としました。これをもとに、2025年3月期は1株当たり配当金114円、配当総額52億円の株主還元を実施しました。既に還元した2024年3月期分の46億円と、今期の1株当たり配当金の計画120円における配当総額を合わせると、業績の上方修正に伴って計画140億円を上回る150億円超の配当による株主還元を実現できる見通しです。

加えて、資本政策として、資本構成の再構築、株式流動性の向上、資本効率の向上などを目的とした「株式の売出し(1,437,200株)」「自己株式の取得(589,100株、約24億円)」「自己株式の消却(1,000,000株)」を資本政策パッケージとして実施しました。これらは投資家の皆さまからも概ねポジティブな評価を受け、株式市場にも反映された部分があったのではないかと考えています。さらに2025年7月31日付で自己株式の取得を発表しました(取得株式総数上限1,000,000株、取得総額上限55億円、取得期間2025年8月1日～2025年12月31日)。資本政策は継続的な課題だと認識しており、今後も適時適切に施策を実行していきたいと思います。

引き続き、持続的な事業成長のための投資と株主還元の両方を積極的に進めていきます。

さらなる資本収益性と企業価値向上を目指します

マックスでは定期的に資本コストを算出しており、CAPM(資本資産価格モデル)で算出した数値をもとに、株主資本コストを6～7%と想定しています。2025年3月期のROEは

株主資本コストを上回る10.9%の実績となり、事業収益力の向上と資本政策の実行が10%を超える水準の実力につながっていると感じています。上方修正した中期経営計画では2027年3月期の目標を11.0%としていますが、さらなる超過を狙います。また、こうした実績や当社の姿勢を、株主をはじめとするステークホルダーの皆さまに積極的に開示し、コミュニケーションを図ることで、中期経営計画期間に企業価値を示すPBRを2倍超にしていきたいと考えています。

「人を活かす企業」として積極的に施策を講じるとともに、事業基盤の強化も推し進めます

中期経営計画では、経営基盤強化戦略の一つに「サステナビリティ経営(人的資本)」を掲げ、マテリアリティ(重要課題)の最上位にも「人を活かす企業の実現」を掲げています。

中期経営計画の達成と将来の持続的な事業成長・企業価値向上のためには、人材の獲得と育成は重要な課題だと認識し、取り組みを進めています。具体的には、中期経営計画期間に国内200名、海外販売拠点70名の人員強化を計画しています。2025年3月期時点で国内は新卒採用・キャリア採用によりほぼ計画通りの人材獲得を実行しました。海外は人材の流動性が高いことから困難を伴いますが、欧米で各販売拠点にHR(ヒューマンリソース)担当を配置し、人材獲得に向けた活動を強化しています。また、社員のスキルアップも重視しています。これまでも社員のキャリア形成に向けてさまざまな研修制度に対し重点的に費用を投下してきましたが、さらに予算を増額し、業務に必要な知識習得やDX関連のスキルアップなどを推進し、人材の育成に努めていきます。

また、「人を活かす企業の実現」に向けた活動の一つとして、社員のエンゲージメント向上にも努めています。ここ数年、エンゲージメントサーベイの結果を分析し、必要な対策を講じることで、社員と会社、社員と社員の結びつきをより強めようとしています。

加えて、ダイバーシティの取り組みに関しても、徐々に成果が表れつつあります。2024年度に立ち上げた社内横断の「ダイバーシティ推進プロジェクト」を推進母体として、「社内コミュニケーションの促進」「女性の健康への理解」「女性

のキャリア形成」「産休育休の周知理解」「在宅勤務の研究」「職場環境の改善」の6つのテーマで活動を進めています。若手社員座談会の開催や女性健康セミナーの実施、産休育休コミュニケーションブックの発行など、この1年で活動が進みました。ダイバーシティのKPIである連結女性管理職比率は8.5%、新卒採用女性比率は30.8%、女性育休取得率・男性育休取得率はともに100%となっています。

「人を活かす企業の実現」のベースとなる人権の尊重については、人権リスクマップを作成し、その中から優先的に対応すべきリスクを特定した上で、取引先を含めたサプライチェーン全体での人権リスク低減に向けた活動を開始しました。今後は活動を継続・深化させることで、リスクの低減を目指していきます。

マテリアリティ「持続可能な地球環境への貢献」については、欧米においてさまざまな影響から環境政策がやや後退している印象があるものの、マックスにとっては事業活動と環境対応は切り離せないものと認識し、着実に活動を継続しています。製造業として生産拠点における環境対応の取り組みを重視しており、温室効果ガス排出削減においては国内外の生産拠点で、太陽光発電設備の計画的導入のような大規模なものから各生産拠点の現場での地道な活動まで、さまざまなレベルで取り組んでいます。2030年に2018年度比50%削減、2042年にはネットゼロを目指しているScope1、2におけるCO₂排出量の2025年3月期実績は15,106トンとなり、2018年度比17%削減となりました。

事業活動やマテリアリティの取り組みを進めるにあたって、リスク管理は非常に重要です。マックスでは、全役員が出席するコーポレートガバナンス委員会で全社のリスクをモニタリングしています。内部監査、部門のリスク管理、情報セキュリティなどのリスクマネジメントの進捗状況と、リスク管理意識の向上を図る場として開催しています。

マックスの海外売上高比率は2025年3月期に48.4%まで高まり、中期経営計画期間には50%に達する見通しです。海外市場・海外事業は今後も大きな成長ドライバーになると捉えていますが、そのときのリスクマネジメントが重要となります。マックスUSAなどの海外販売拠点、マックスタイランドなどの海外生産拠点について、海外営業部と生産本部が2次統制部門となり、各々のリスクを抽出して改善策を検



討・立案し、リスクの低減を推進しています。

また、ビジネスがグローバル化する中で、情報管理やサイバー対策の重要度はますます高まっています。マックスは2004年に、情報セキュリティの認証規格であるISMS認証を取得し、情報に関するマネジメントを進めてきました。情報管理においてはデータの外部流出を防止する仕組みを構築し、外部からの攻撃に対しては次世代型のファイアウォールを導入しています。これらの取り組みは、今後も強化していく考えです。

これからも、皆さまの期待に応え、期待を超える価値創出を目指し続けます

ここ数年の業績伸長を受けて、投資家の皆さまから高い注目をいただいております。年間100件以上の機関投資家との面談を実施してコミュニケーションを図ってきました。また2025年3月期は機関投資家とのスモールミーティングを複数回実施しました。これらの活動を通じて、鉄筋結束機を中心とした事業戦略と堅調な業績により、マックスへの期待が高まっていると実感しています。

その期待に応えるためには、現在の業績水準に満足することなく、持続的な企業価値の向上を目指していかなければなりません。マックスにはそれが可能であると認識しています。そのためには、事業収益力を高めるとともに、成長投資と株主還元を推し進めることが重要です。こうした取り組みを着実に進めながら、事業収益力と資本収益性の向上による企業価値の向上を図ってまいりますので、今後もマックスの活動にご期待いただければと思います。

マテリアリティ(重要課題)

マックスは、ステークホルダーにとって重要であると同時に、当社にとって経営インパクトの大きい課題として、5つのマテリアリティを特定しました。

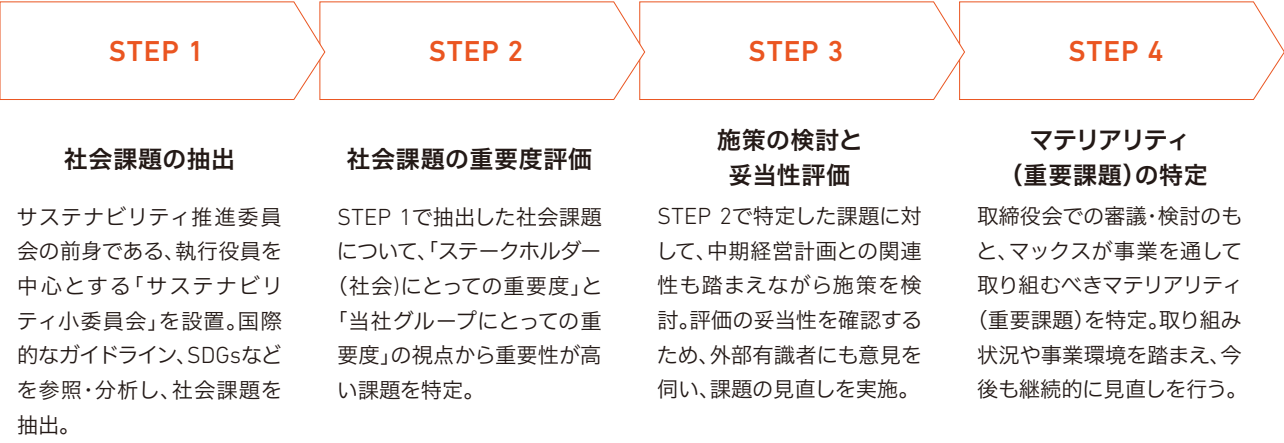
マテリアリティの特定にあたっては、SDGsや国連グローバル・コンパクト、ISO26000、GRIスタンダード等の国際的な枠組みや、幅広いステークホルダーの視点と、企業への

インパクトの視点の双方を考慮しました。そのうえで、役職員向けアンケートの実施や、サステナビリティ小委員会を中心に、社外役員や外部有識者との意見交換等社内外で積極的な議論を重ね、取締役会での承認を経て、マテリアリティを特定しました。

特定したマテリアリティ(重要課題)

マテリアリティ	重点テーマ	目指す姿
人を活かす 企業の実現	- 人材育成 - ダイバーシティ - 人権の尊重 - ワークライフバランス - 労働安全衛生	「目指す人材像」に掲げる人材の継続的な輩出 - 女性の活躍を含めた多様性の確保 「人」が尊重され、「人」が成長することにより、会社も成長する - 仕事と生活の調和 - 長期にわたり活躍できる心・身体 の健康づくり支援
持続可能な 地球環境への 貢献	- 環境マネジメント・コンプライアンス - 環境配慮型製品の開発 - 気候変動への対応 - 資源循環/廃棄物	- 事業と環境の調和 - 環境配慮型製品の開発推進 - 温室効果ガス(CO₂)排出量の削減 3R視点での廃棄物削減
「暮らしや仕事を楽に、 楽しく」の実現に向けた イノベーションの推進	- イノベーション - デジタルトランスフォーメーション(DX)	- 挑戦を促す環境・風土の形成とイノベーションや新市場開拓に向けた挑戦の継続 - DXビジョン実現に向けた製品・サービスの提供と組織づくり
責任ある 供給の確保	- 品質と安全 - サプライチェーンマネジメント - 防災・災害復興	- 製品・業務における高品質の確保 - 責任ある調達の推進 - 大規模な自然災害等からの早期の復旧
ガバナンスの 維持・強化	- コーポレート・ガバナンス - コンプライアンス・リスク管理 - 情報セキュリティ	- 自律的なコーポレート・ガバナンスの充実 - コンプライアンスの浸透とリスク管理の実践 - 情報資産の保護

マテリアリティ(重要課題)の特定プロセス



指標	実績		目標	関連するSDGs
	2023年度	2024年度		
エンゲージメントサーベイ	○	○	平均値以上	
連結女性管理職比率	7.6%	8.5%	2030年に10%	5 ジェンダー平等を 実現しよう 8 働きがいも 経済成長も
単独新卒採用女性比率	26.5%	30.8%	20%	
重大な人権問題発生件数	0	0	0件	
Scope1,2(単位:トン)	15,483	15,106	2030年に2018年度比50%削減	13 気候変動に 具体的な対策を
Scope3-11(単位:千トン)	2,287	2,381	2030年に2018年度比30%削減	
再資源化率	92.8%	95.8%	—	
R&D比率	5.0%	4.8%	—	9 産業と技術革新の 基盤をつくろう
研究開発費 (単位:億円)	43.4	43.6	—	
重大な製品事故発生件数	0	0	0件	11 住み続けられる まちづくりを 12 つくる責任 つかう責任
取締役会実効性評価の継続	実施	実施	継続実施	12 つくる責任 つかう責任
重大なコンプライアンス違反件数	0	0	0件	

※算定方法等の見直しにより、過去に遡って、温室効果ガス(CO₂)排出量を修正しています。

独創技術をさらに磨く ～ホッチキスからロボットへ～

マックスは、現場に赴きお客様の声をはじめとする事実を集め、「使う人が満足するモノづくり」に向け、挑戦を続けています。

お客様満足に向け磨き続ける『独創技術』

「現場の事実を大切にし、使う人が満足するモノづくり」にこだわるというスピリットが、独創技術を生み出してきました。

使う人が満足するモノづくりの実現に向けて

マックスは、航空機の尾翼の部品（方向舵、水平舵）メーカーとしてスタートしました。戦後、そこで培った金属加工技術をベースに「平和産業に徹する」を信条とし、「ホッチキス」の生産を開始し製品技術も磨いてきました。その後、海外企業との技術提携、企業買収など、新しい技術の獲得に貪欲に取り組みました。新しい技術の獲得に加え、「使う人が満足するモノづくり」を実現するため、メカ・ハード・ソフト設計者も世界中の現場に足を運び、技術者ならではのシーズ視点での発想から新しい価値を創造し続けることで、独創技術を磨き上げてきました。

獲得した技術をお客様満足に向けて突き詰める

独創技術の創造でキーとなるのが、お客様とのつながりです。マックスは、消耗品供給を中心として「お客様と持続的につながる」ことで新たな顧客ニーズを発見して、その顧客ニーズの解決に向けて取り組むことで技術を深化させてきました。

このように消耗品の供給などを通じたお客様とのつながりは、収益基盤の安定をもたらすだけでなく、継続的な独創技術の創造にも寄与しています。

新しい価値を提供し続ける

マックスでは、「世の中に新しい価値を提供し続ける」のが、技術研究の使命と捉えており、活動を進化させながら技術的な創造活動を進めています。

製品設計の進化

先端解析技術を取り入れ、自由度の高い開発上流段階で最適化設計を行うことに取り組んでいます。

また、「自律移動結束ロボット」では、MBD（モデルベース開発）を本格的に取り入れ、開発コストの削減と開発期間の短縮を実現しています。

「未来を創る」ための技術者の共創

マックスでは、10年先を見据えて、事業基盤を支えるコア技術の確立や社会的責任を果たすための技術的テーマを抽出しました。抽出した技術テーマの解決に向け、部門の垣根を超えた技術者の共創をスタートさせています。

「未来を創る」に向けた新たな挑戦

マックスは、2025年1月に米国のラスベガスで開催された世界最大級のコンクリート建設業界展示会「World of Concrete」にて、研究開発中の『自律移動結束ロボット』、『設備向け結束端末』を出展しました。

特に『自律移動結束ロボット』は、多くの来場者の注目を集め、デモンストレーション実施時のブースは大盛況となりました。「革新的」「現場が抱えている問題を解決してくれる」などの高い評価を得た『自律移動結束ロボット』は、これまでのマックスにはなかった高知能化技術を取り入れており、出展までの道のりは簡単ではありませんでした。

現場の声をベースに技術を深化させてきたマックスにとって、建設現場における新しい常識の創出に向けた挑戦である『自律移動結束ロボット』の開発秘話を、インタビュー形式でご紹介します。

今後も、未来の創造に挑戦するマックスにご期待ください。



新技術推進部長
揚原 紀元



デモンストレーション実施時のブース

Q. 自律移動結束ロボットの概要や特徴を教えてください。

自律移動結束ロボットは、スラブ面（床面）における鉄筋と鉄筋の交点を自動で結束することを目的にしたロボットです。

鉄筋結束機はヒトが持って作業しますが、自律移動結束ロボットはこの作業にヒトを必要としなくなるものです。これまでも同じような結束作業のロボット化の挑戦は、世界中で試みられてきたものの、結束スピードが遅い、人手がかかる、大規模な準備が必要など、ロボット化の実現は限定的だと捉えています。

上記の状況を踏まえ、結束スピードや手離れの良さ、手軽に使えることを特徴としたロボットを開発しようと考えました。



Q. 自律移動結束ロボットの開発のきっかけや経緯を教えてください。

まず、マックスは、ホッチキスや釘打機、鉄筋結束機など、ヒトが手に持って使用するツール（ハンドツール）を中心に事業を展開するメーカーです。その中で、私が所属する部署は、製品化する前の先行研究によって、将来の製品化に備える、先駆者のような役割を担っています。

研究部門の責任者に登用された2015年当時、マックスは徹底した現場調査から、有する技術を最大限活用し、ユーザーに寄り添った製品を提供していましたが、今後どのよう

な付加価値を提案すればよいか悩んでもいました。

一方で、世の中は、コンピュータの急速な進歩を背景に、機械学習や深層学習等のAI技術が普及し始めていました。このような世の中の状況から、「高知能化技術」が、マックスにとっても実用化可能な段階に入ったと判断し、それがマックス製品の付加価値をさらに高めることになるのではないかと考えたのです。これが自律移動結束ロボットの開発につながりました。

Q. 高知能化技術とは、どのような技術か教えてください。

言葉の由来は、自動車です。自動運転が重要な技術になり、「車両の高知能化」という言い回しをよく耳にするようになりました。マックスの製品に置き換えると、「道具の高知能化」です。

一般的に高知能化と聞くと、AIをイメージすると思いますが、広義では自律化のための技術と言えます。マックスは今まで自動化に取り組んできましたが、将来はあらゆ

る道具が人の代わりに考える、自動化から自律化へのシフトが起こるのではないのでしょうか。それに必要な技術を、すべて「高知能化技術」と考えています。

今回のロボットでいえば、鉄筋を捕捉する技術、効率的な移動ルートを考える技術、自分の位置を推定する技術、これらはすべて高知能化技術です。そして、これまでのマックスにはなかった技術でもあります。

Q. 高知能化技術を獲得するにあたって、どのようなビジョンやテーマがあったのか教えてください。

マックスが、将来にわたって社会に貢献する企業であり続けるために、「高知能化技術でマックス製品に未来の価値を付与する」ことを、ビジョンに定めました。また、「高知能化技術」を根付かせ育てることを、自部門のミッションに位置付けました。

しかし、具体的に何をテーマとするかは悩みました。何かやろうと思っても勉強で終わってしまう、そのような時期もありました。いろいろ悩んだ結果、高知能化技術の塊であり、マックスが得意とするメカトロ製品でもある「ロボット」がテーマとして最適であろうという結論に至りました。

Q. 自律移動結束ロボットで活用できたマックスの既存技術について教えてください。

今回のロボットは、鉄筋結束に応用したこともあり、鉄筋を結束する技術は製品ごと使わせてもらいました。これがなかったら大変だったでしょうね。

汎用的な、という意味でいうと、モータ制御技術、メカ・ハード・ソフトの設計技術だと思います。ただ、技術そのものが役に立ったというよりは、エンジニアのスキルや発想が、

このロボットに活かされた、というのが正確な表現です。

このプロジェクトはマックスにとって未知の技術ばかりでしたから、役に立つ情報やノウハウが文書化されているわけではありません。メンバーの中で育まれた才能が、最もロボット開発に寄与したと思います。

Q. 自律移動結束ロボットで導入した先進的な技術について教えてください。

自律移動結束ロボットは、一般的なロボット技術の組み合わせで成り立っています。われわれの先進性は、各技術を用途に特化して最適化し、高度にすりあわせている点です。ロボットには自然界の生物を模したものも多いのですが、鉄筋を敷き詰めたスラブ面はヒトがつくったものです。その

人工物であるスラブ面を効率的に移動し、鉄筋と鉄筋の交点を見つけて結束することができる、機構の形態と認知・判断・操作の技術を創り上げました。これこそが自律移動結束ロボットの先進性であると考えています。

Q. 自律移動結束ロボットの開発において、特に苦労した点を教えてください。

まず、マックスが本当にロボットをつくれるのか、という周囲の心配を払拭することが難しかったですね(笑)。ロボット専門の会社から購入すればよい、ツールをつくってきたのだからロボットに搭載できるツールを開発すればよい、ツール

の開発に専念した方がよいのでは、というような声も聞えてきました。

そのような中でも、私は「必ずできる」という信念と情熱を持って取り組みを進めました。取り組みを進めるには人的リ

ソースの確保と育成が必要でした。キャリア採用も活用しつつ、チームをつくりましたが、ロボットに携わったことがない

メンバーばかりでしたので、ロボットを一から学び、つくることに難しさがありました。

Q. 自律移動結束ロボットの開発を後押しした想いや信念を教えてください。

マックスはニッチな市場でいち早く競争優位性を築くことで、成功を収めてきました。そんなマックスが世の中を驚かせるようなロボットをつくれれば、より多くのステーキホルダーに認めてもらえるのでは、という期待があります。うまくいかないことがあっても、恐れず、諦めずに取り組み続け

ることが重要だと思います。

「この仕事は単なる職業ではありません。生涯にわたる探求であり、情熱であり、世界を変えるチャンスです。」

NASAのエンジニアのこの言葉は、私の信念そのものであり、日々の判断や行動の原点です。

Q. 自律移動結束ロボットが生み出す新たな価値や未来像について教えてください。

スラブ面の鉄筋結束作業は、長時間、屋外で、腰をかがめて行う、作業者の身体への負荷が非常に大きい作業です。このような過酷な作業をなくすことに貢献できると良いですね。ただし、このロボット単発で終わらせるのではなく、マッ

クスのあらゆる製品に、育てた技術と人材が関与し、社会課題の解決に向けた新しい付加価値を提供し続けることがマックスの使命だと考えています。

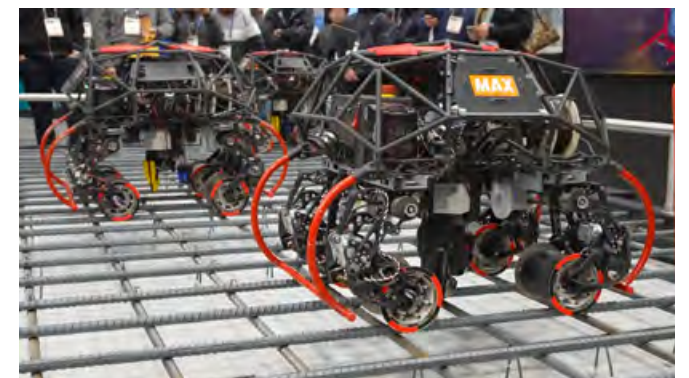
Q. 今後の展望や意気込みについて教えてください。

自律移動結束ロボットを見たことで、もしかすると、他社からもさまざまなアイデアが出てくるかもしれません。鉄筋結束という分野に限らず、厳しい競争環境は常に存在します。しかし、さまざまなロボットが出てくることで、より技術は進歩していきますし、われわれも進歩しなければなりません。

ん。そのような中でも、マックスは徹底した現場主義・顧客主義で、お客様の潜在的なニーズを捉え、新しい常識を創出することに挑戦し続けていきます。結果として現場や社会がより良いものになると確信しています。

研究開発中：自動化機器**自律移動結束ロボット
(Autonomous Mobile Tying Robot)**

鉄筋の床面結束の現場にて、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。





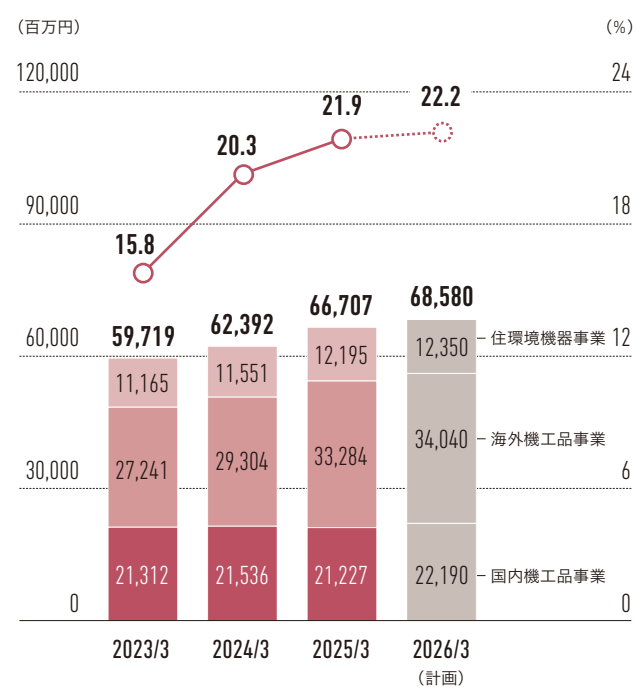
インダストリアル機器部門

主な事業内容

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、袋とし機、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、ディスポーザシステム、住宅用火災警報器などの製造・販売

2025年3月期実績および2026年3月期計画

事業別売上高、セグメント利益率



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先向けで伸長しました。

事業環境と影響

	事業環境		影響
日本	・ 人手不足の恒常化 ・ 建設技能労働者の減少及び高齢化	➡	・ 機械化ニーズの高まり
	・ 建設業の働き方改革による工期の長期化 ・ 非居住建築物の着工床面積の低迷 ・ 新設住宅着工戸数の減少	➡	・ 消耗品を含む工具需要の減少
海外	・ 欧米における非住宅市場の堅調な市況	➡	・ 工具需要の高まり
	・ 米国の住宅ローン金利の高止まり ・ 資材価格の高騰	➡	・ 住宅着工の減速による 工具需要の減少
	・ 米国の関税政策の動向	➡	・ 製品原価の変動
	・ 輸送費(海上運賃)の変動	➡	・ 輸送コストへの影響

Our Topics

世界最大の国際建設機械見本市「bauma2025」に出展

2025年4月7日から4月13日までドイツ・ミュンヘンで開催された建設機械・資材製造・加工及び建設用車輛、鉱業機械分野世界最大の業界専門見本市「bauma2025」にマックス及び欧州子会社が出展しました。

マックスとしては今回が初めての出展で、研究開発中の鉄筋結束に関わる自動化機器(設備向け結束端末)を展示しました。

欧州子会社ブースでは、新製品の特大径モデルをはじめとした鉄筋結束機「ツインタイア」に加え、充電式メッシュ筋カッタを欧州で初披露しました。鉄筋結束機の結束スピードや結束力、機械化によるメッシュ筋切断作業の省力化などを実際に体感いただくために、機械の実演を行い、多くの来場者でブースは盛況となりました。



全熱交換型24時間換気システム「ES-1210DCシリーズ」発売

住環境機器事業では、2025年3月に最大風量140m³/hと省エネ性向上を両立した全熱交換型24時間換気システムを発売しました。

全熱交換型換気システムは、熱交換により外気を室内の温度に近づけて給気するとともに、室内の汚れた空気を屋外に排気する換気システムです。本製品は、熱交換効率70%以上をキープしながら、従来機と比較して最大風量約17%アップ※1による換気対象空間の拡大、消費電力約17.6%削減※2によるランニングコストの削減を実現しました。

これからも“人と住まいの新しい常識を創る”という事業コンセプトのもと、健康で快適な暮らしを実現する製品を提案していきます。



※1:最大風量でES-1200DCと比較 ※2:120m³/h(標準抵抗時)でES-1200DCと比較

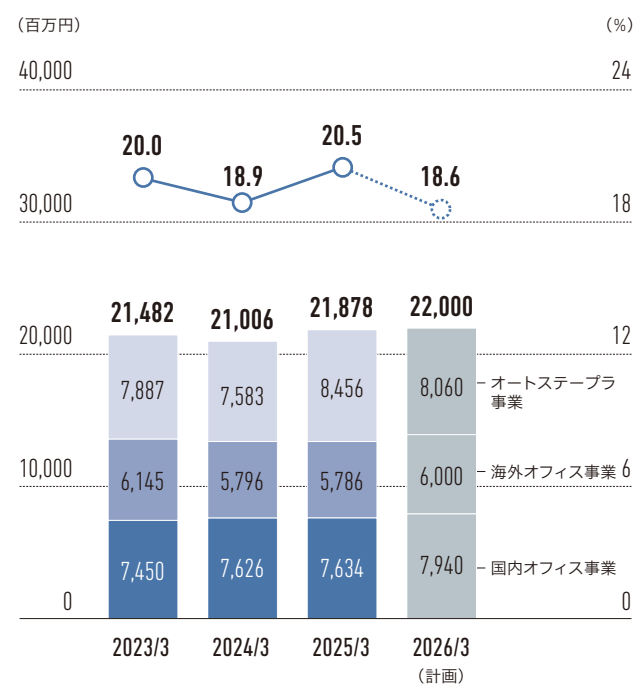
オフィス機器部門

主な事業内容

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、チューブマーカー、筆耕ソフト、筆耕マシン、平行定規などの製造・販売

2025年3月期実績および2026年3月期計画

事業別売上高、セグメント利益率



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。

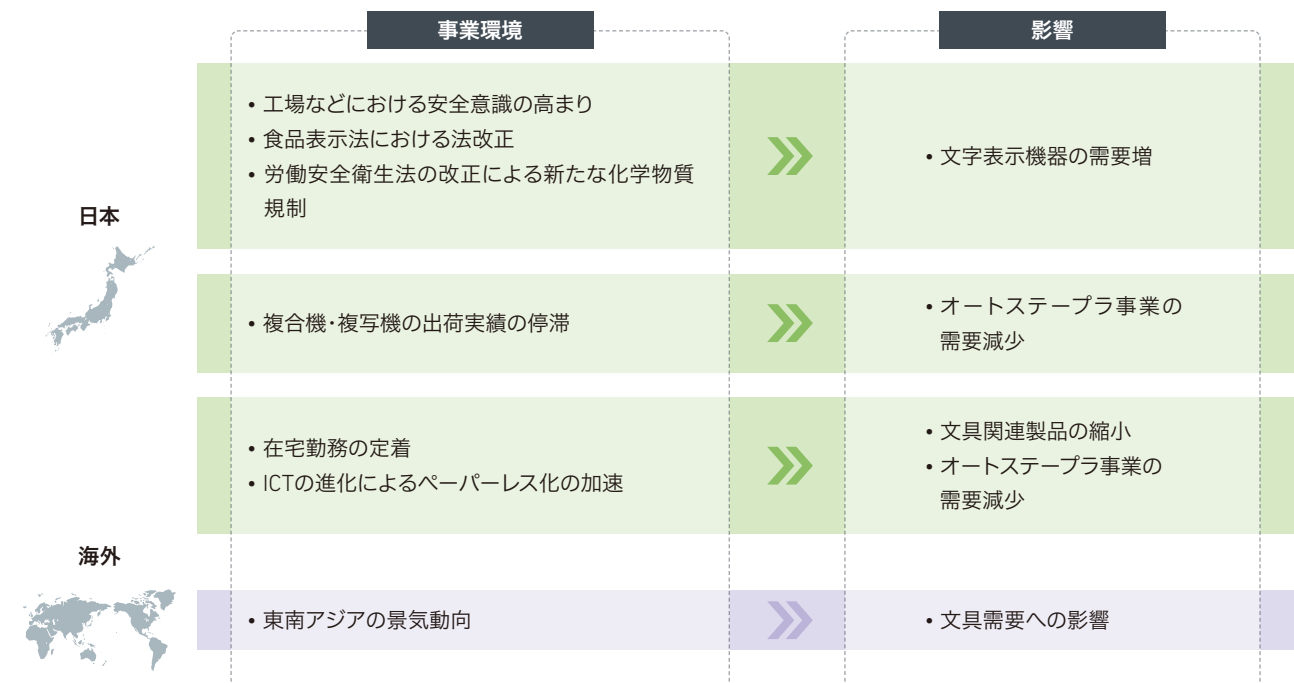
海外オフィス事業

表示作成機「ビーポップ」やチューブマーカー「レタソイン」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・消耗品の販売が増加しました。

事業環境と影響



Our Topics

文字表示機器の需要拡大を支える「ビーポップ」

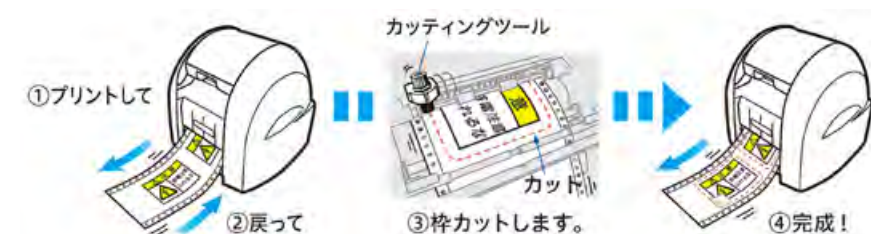
「ビーポップ」は、オリジナルのラベルや表示物を簡単に作成できるラベル&サインプリンタです。文字だけでなくイラストや写真などを組み合わせることができ、化学品の危険有害性を分類・表示するGHSラベルや大きく目立つ安全表示、工事看板・案内表示など、多様なラベル・表示物を作成することができます。工場や土木・建築の工事現場、公共施設など、さまざまなシーンで幅広く活躍しています。

特徴

- オリジナルのラベル・表示物が自由に作成可能
- 必要な時に必要な枚数を作ることができる
- カラー、イラスト、写真で見やすく伝わりやすい

カット&プリント

プリントした後、まわりをカットする機能で、用途や貼る場所に合わせてさまざまな大きさや形のラベル・表示物を作ることができます。





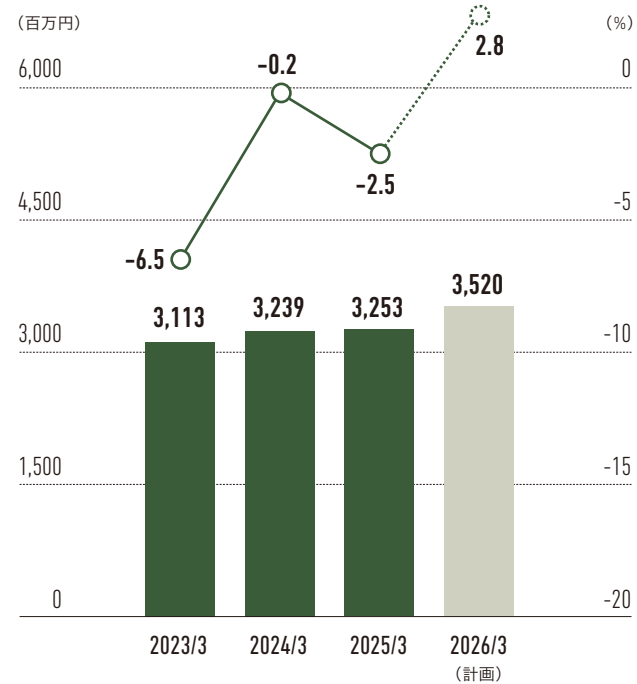
HCR機器部門

主な事業内容

車いす、その他福祉用品の製造・販売

2025年3月期実績および2026年3月期計画

事業別売上高、セグメント利益率



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。

事業環境と影響

	事業環境		影響
日本	- 将来人口の減少 - 少子高齢化の進展 - 介護予防サービスおよび介護サービスの年間累計受給者数の増加	➤	介護福祉機器需要の高まり
海外	中国などアジア諸国での高齢化の進展	➤	介護福祉機器需要の高まり
	円安の進展	➤	生産コストの上昇

Our Topics

リクライニング時の背ずれを抑制した新ティルト&リクライニング車いす「Modern Rich-style」発売

2025年3月に長時間座っていても疲れにくい、“使いやすさ”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新車いすを発売しました。リクライニング車いすで多い困りごとの一つである、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ズレにくく、安定した座位が保てます。

他にもリクライニング時でも使いやすい「クリックブレーキ」、座りやすさの微調整を簡単に行える「リムビーズ」を搭載するなど、ユーザーの使いやすさにこだわった車いすです。



事業を通じた社会課題の解決

鉄の使用量の削減

鉄筋結束機「ツインタイア」は、環境への配慮と作業効率の向上を両立させた製品です

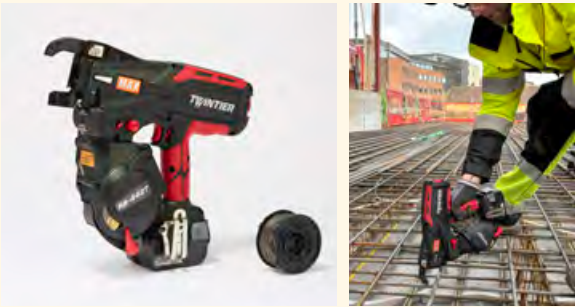
鉄筋結束機は、鉄筋コンクリート造のビルやマンション、道路、橋、住宅基礎などの建設現場において、鉄筋の結束作業が必要とされる場面で使用されています。

マックスは、1993年に世界で初めて充電式鉄筋結束機を発売して以来、製品の改良を重ねてきました。なかでも、2017年に発売した「ツインタイア」は、手作業が多かった結束の現場を大きく変え、国内外の建設現場の作業効率向上や作業者の身体への負荷軽減に貢献しています。

「ツインタイア」は、従来機^{※1}と比較して、結束力、結束スピードなどの性能が大幅に向上したことに加え、1結束あたりに使用するワイヤ量の削減も実現しています。従来機^{※1}では1本のワイヤで結束していたのに対し、「ツインタイア」は2本のワイヤを同時に送ることで、1結束あたりに使用するワイヤの重量が約半分^{※2}になりました。ワイヤの原材料である鉄の使用量を削減することで、環境負荷の軽減に寄与しています。

マックスは、今後も技術革新を通じて持続可能な社会の実現を目指し、環境に配慮した製品開発を進めてまいります。

※1 リバータイア「RB-399S」
※2 リバータイア「RB-399S」でのD13×D13の3周巻結束時とツインタイア「RB-442T」でのD13×D13結束時の比較



いい街づくりが加速する社会の実現に向けて

工具のサブスクリプション・レンタルサービス『レンツール』全国展開を開始しました

マックスの子会社である(株)レンツールは、社内ビジネスコンテストから誕生し、2023年9月に創業しました。『レンツール』は、ユーザーが状況に応じてサブスクリプションまたはレンタルのどちらかを選び、工具を使用することができるサービスです。

東京の多摩地区限定でサービスを開始し、2024年には関東1都6県に取扱地域を拡大、ユーザーからの要望もあり、2025年5月より全国展開を開始しました。

建設業界では長時間労働や低賃金が課題となっており、若手大工が減少しています。工具の初期導入費用を抑えて若年層の入職のハードルを下げるため、レンツールでは「必要な工具を初期に揃えたい」などのニーズに対応した長期利用サービス(サブスクリプション)を用意しています。また「この現場だけ必要」「新製品を試してみたい」などのニーズに対応した短期利用サービス(レンタル)も提供しています。さまざまな工具を試す機会を提供することで若手大工のスキルアップにも貢献します。

「若手大工の離職率が高い」「新たな大工のなり手が不足している」という社会課題を解決し、“住宅市場が活気づき、いい街づくりが加速する社会の実現”を目指し、取り組んでいきます。



環境に配慮した製品の投入

誘引結束機「テープナー」用 紙テープ・生分解テープを発売しました

SDGsへの関心の高まりを背景として、農業業界でも生産者の環境に対する意識が高まっています。

これまで使用後のテープは、自然に分解されないため、枝や茎などの残渣とともに焼却処分されるか、使用後のテープを拾い集めることもありました。近年は焼却規制がある地域も増え、環境配慮の観点から、使用後のテープを土中へ埋めることへの抵抗感の高まりがあり、拾い集める手間も生産者の負担となっています。

紙素材を使用した「紙テープ」は土に埋めると約3ヶ月で分解、生分解性樹脂を使用した「生分解テープ」は土に埋めると微生物の働きで分解され最終的に水と二酸化炭素になります。これらのテープを使用することで、環境負荷を軽減しつつ、地面から拾い集める手間を削減しました。また、製品個箱の素材に森林保全に配慮した紙とバイオマスインキ[※]を採用しました。

マックスでは、今後も環境配慮素材の採用に積極的に取り組み、SDGsの達成に貢献します。

※バイオマスインキは、生物由来の資源を原料の一部に使用して製造したインキで、原料の植物が成長過程でCO₂を吸収します



自然との共生と地域社会への貢献

吉井拠点の緑地を整備しています

マックスでは、マックス高崎(株)とマックス物流倉庫(株)が本社を置く吉井拠点の緑地の整備に取り組んでいます。吉井拠点の設立当初から開発区域の一部を緑地、広場等として管理し、直近では「自然との共生を自分たちで実現しよう」というコンセプトを掲げ、社員有志で緑地の維持・改善を進めています。

2025年3月期には、歩道にはみ出した枝や緑地の樹木の剪定、草刈りを実施しました。切り落とした枝は廃棄せずに自分たちでウッドチップを製作し、緑地の一部に敷き詰めることで資源の有効活用を進めています。また、木々に巣箱を設置して野鳥を呼び込み、腐葉土エリアを設けて昆虫を招き寄せるなど、生き物にとって居心地の良い自然豊かな環境を整えています。

さらに、吉井拠点の外周にはマックスが所有する桜が並ぶ、約600mに及ぶ河川遊歩道があり、定期的なゴミ拾いや桜に巻きつくツタ・クズの除去を行い、地域住民の方々の憩いの場として利用できるようにしています。

2026年3月期は、緑地内に遊歩道を通し、中央広場を設置する計画があり、バーベキューなど社員交流の場としての活用を想定しています。

今後も取り組みを継続・進化させることで、「自然との共生」と「地域社会への貢献」を推進するとともに、社員のエンゲージメント向上にもつなげていきます。



サステナビリティの考え方

サステナビリティに関する基本方針

当社の使命は、当社の持てる能力や技術を最大限発揮し、お客様や社会が求める良い製品を創り出し、継続的に供給することです。この使命を果たすことを通じて社会の持続性への貢献と堅実に存在し続ける企業の実現を目指しており、サステナビリティに関する基本方針を以下のように定めています。

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。

1. 人を尊重し、多様な人の能力を引き出し、人を活かせます。
2. 継続的に人と技術に投資し、新しいモノ・コトを創造します。
3. 人にやさしく環境に配慮した製品・サービスを世界中の人々に届けます。
4. 成果は公正・適正に分配します。
5. ステークホルダーと適切に対話を行うとともに、ガバナンスを高め続けます。

サステナビリティの取り組み推進に向けた体制の強化

当社は、サステナビリティに関する活動を推進するため、取締役会の監督のもと、サステナビリティ戦略決定機関としてサステナビリティ委員会（委員長：代表取締役社長、以下、委員会）を、委員会の下部組織としてサステナビリティに関する諸活動を推進するサステナビリティ推進委員会（委員長：サ

ステナビリティ担当取締役）を設置しています。委員会は、審議状況等を取締役に報告するとともに、中期経営計画及び事業計画に反映させ、サステナビリティに関わる活動と事業戦略を統合して持続的な企業価値向上を図ってまいります。

SDGsへの関心の高まりを新たな成長の機会に

マテリアリティ（重要課題）や事業特性を踏まえ、SDGsからマックスとして特に貢献を目指す目標を6つ選定しました。マテリアリティの解決に向けた活動や事業活動の推進により、これら6つの達成に貢献できると考えています。SDGs達成のためにさ

まざまな方策を考え、実行するとともに、新たな事業成長の機会を見だし、リスク全体を下げ、企業の持続可能性に関わる価値の向上を図ってまいります。

マックスが主に貢献を目指すSDGsの目標



ステークホルダーエンゲージメント

マックスは、お客様・株主・従業員・社会・サプライヤーを含めたすべてのステークホルダーの皆さまとの建設的な対話などを通じて、当社グループに対する要請や期待を的確に把握し、それらに応えていくことが重要であると考えています。





人を活かす企業の実現

人に関する基本方針

コーポレートカラー「ヒューマンレッド」は、「人間尊重」の精神を視覚化し、「人間としての温かみと発展性」を表しています。この精神を受け「いきいきと楽しく」を目指し、「人に関する基本方針」を定めます。

基本ポリシー	『人を信じ、活かす経営』 マックスは人が尊重され、人が成長することにより、会社も成長すると考えます。
目指す人材像	『失敗を恐れず挑戦し続け、共に学び、成長を目指す人』 1. 人を信頼し、人から信頼され、そして信頼に応える人 2. 考え抜き、前に踏み出す人 3. 主体性を発揮し、チームで協働する人 4. 事実を共通価値とし、衆知を集め、未知を既知とする人 5. 先進半歩の精神を持ち、仕事を通じ自己を無限に進化させる人 6. グローバル人材として幅広い知見と専門性を持ち、工夫を怠らない人
人事施策 運営方針	【人権・人格・個性の尊重】 人間尊重の精神に基づき、働くすべての人の人権・人格・個性を尊重します。 【基本は人の成長】 働く人が共に育つ「共育」の実現を目指します。成長に向け努力する人に対し投資するとともに、人材の発掘に努めます。 ①事実をベースに互いの切磋琢磨による能力向上 ②ローテーションの実施による育成と才能の発掘 ③「自ら学ぶ」姿勢を重視し、自己啓発を支援 【育成のための評価】 評価の目的は、人材育成と公正な処遇の実現です。評価は、結果のみではなく、意欲、挑戦、行動など、プロセスも加味します。 ①納得性のある評価システムの追求 ②事実に基づく評価の実施 ③成長につながる評価フィードバックの実施 【処遇】 100%マキシマムを発揮し挑戦し続けられるとともに、頑張りがいのある制度を目指します。 ①生活の安定を考慮した処遇 ②成長、貢献、成果に応じた処遇 ③成果配分による利益の公正な分配 【強い組織作り】 会社の持続的な発展のため、環境変化に強く、効率的な組織を追求します。 ①意欲ある有能な人材の積極登用 ②最適な組織階層と組織サイズの追求 ③後進の育成 【職場環境の開発】 仕事に打ち込みつつ、生活との調和を実現するため、より働きやすい環境をつくります。 ①コミュニケーションの円滑化 ②創意工夫による生産性向上 ③仕事と生活の調和 【健康の充実】 社員の健康は会社経営の基盤です。長期にわたり活躍できる、心・身体の健康づくりを支援します。 ①心身の健康維持・増進への支援 ②心・身体のリフレッシュの促進

人材育成・能力開発

マックスでは、チームメンバーとして貢献できる人材から、リーダーとしてチームを牽引する人材へと段階的な成長を図るための研修制度を設けています。なかでも「論文試験」は、当社らしい人材の育成につながるユニークな制度であると考えています。

昇格試験の一環としての論文試験は、「課題解決に向けてチームで取り組んだこと」をテーマに「やって、見て、考える」という事実に基づいた実践を重視した記述が求められます。上司には、普段から部下に、チームでの事実に基づいた実践の機会を与えることが求められます。

公正な評価・処遇

マックスは、社員の長所短所を把握し、社員が最大限の能力を発揮しながら成長することを目的に公正な評価制度を運用しています。人事考課にあたっては、「自己申告制度」を導入しており、年2回実施される「自己申告」は、まず自分の課題に対する半年分の取り組み状況を、客観的な事実で具体的に申告書に記入し、それをもとに上長と話し合い、確認し合います。当社では、社員の成長につながるフィードバックを重視しており、上長からは成果やプロセスについての評価をフィードバックし、今後の本人の能力開発や成長につなげていきます。一人ひとりが発揮した能力や成果を公正に把握・処遇し、さらに今後の成長に結びつけることで、社員の働きがいややりがいを育て、人の成長を大切にしています。

また、当社は、経営基本姿勢に定める「成果配分の経営に徹する」に基づいて、本業での利益を重視し連結営業利益額に連動した賞与制度を採用しています。賞与の決定方法は、連結営業利益額をもとに算出した「成果配分利益」の28%を役員及び社員賞与の総原資とし、社内規程に基づく計算により、各人に還元しています。

多様な人材の活躍(ダイバーシティ推進の取り組み)

マックスでは、多様な人材や価値観を取り入れ、新たな価値創造に活かすことが重要であるとの考えのもと、さまざまなダイバーシティの推進に取り組んでいます。

性別及び国籍を問わず採用を行っており、外国籍の方も事業の拡大に貢献しています。また、海外現地法人では現地の方の登用を積極的に行っており、グループで国籍の多様性を確保しています。キャリア採用(経験者採用)は、そ

の時々組織ニーズに合わせて行っており、2025年3月時点での当社在籍者におけるキャリア採用者の比率は13.8%でした。

女性の活躍推進については、当社における新卒採用の女性採用比率20%を目標とし、2024年度の新卒採用者39名中12名が女性でした。理系女性の増加を背景に、技術系女性の採用を継続しています。また、女性管理職については、当社グループの女性管理職比率は8.5%(2025年3月末時点)ですが、この指標の向上が課題と捉えており、2030年女性管理職比率10%を目指しています。

高齢者雇用に関しては、60歳の定年後65歳までの継続勤務を可能としており、希望者のほぼ100%を継続雇用しています。

障がい者雇用率は2.7%でした。

ワークライフバランスの推進

マックスでは、多様な人材が働きやすく、能力を最大限発揮できる職場環境づくりを目指し、ワークライフバランスの実現に向けた取り組みを強化するとともに、メリハリのある働き方を推奨しています。また、ワークライフバランスの推進にあたっては、フレックスタイム制や時間単位の年次有給休暇制度を導入しているほか、育児休業後の時短勤務期間を子どもが中学校に入学するまでとしています。また、19時以降のパソコン使用には申請が必要となる仕組みを運用しています。

2024年度の平均年間総労働時間は1,891時間であり、年次有給休暇取得率は65%を超えています。

健康で働きやすい職場環境への取り組み

マックスでは、健康で働きやすい職場環境づくりに向けて、オフィスや社員食堂の環境改善とともに、社員の「セルフチェック」を毎年実施しています。また、メンタルヘルスケアなどのために産業医や外部との相談窓口も設けています。

直近の部門長・管理職向けセルフチェックでは、「グループ社員行動規範」「部門経営者として求められる行動」「ハラスメント」などに関するセルフチェックを行いました。一般社員向けには、「グループ社員行動規範」「内部通報」「時間管理」などに関するセルフチェックを実施しました。

60歳の定年を迎えた後も、継続雇用でメンバーの育成に取り組んでいます。



▶ 環境・品質保証部
市場・製品品質
2グループ
1984年入社

マックスの文化は、チームで協働し、新しいことに挑戦する姿勢だと感じています。私もその一員として、自部署の若手メンバーが新しいことに挑戦できるよう、知識や経験を惜しみなく伝えることを心掛けています。

これまでの経験から、私が仕事をするうえで特に大切にしているのは、業務の目的と目標を理解して取り組むことです。メンバーの育成においても、単純に答えを教えるのではなく、メンバー自身が目的や目標を理解したうえで、そこで得られた対応結果を次の業務にどう活かせるかを考えてもらうことを意識しています。

自身の部門では「市場苦情を未然に防止する」ことが重要な課題の一つです。この課題に取り組むことで、例えば、苦情品の解析や原因究明では、その要因を突き止めて終わりにするのではなく、なぜ発売前に発見できなかったのか、どのような試験を行えば発見できたのか、今後の新製品に活かせる点はあるのか、未然防止に向けた着眼点の広がり生まれ、メンバーのさらなる成長にもつながります。

今後も、若手社員たちの良きサポーターとして、引き続き業務に取り組んでいきます。

前職で培ったリーダーシップや設計者としてのスキルを発揮し、チーム一丸となって製品開発に取り組んでいます。



▶ 開発本部 IP設計部
2022年入社

2022年にキャリア（経験者）採用で入社しました。機工品事業の製品における基本動作や特徴を学んだのち、現在は建築・建設工具の新製品開発に携わっています。

入社して特に印象的だったことは、三現主義の徹底と1つの製品をチーム一丸となって完成させるチームワークの良さです。製品の評価を行う際など、発生した事象に対して、徹底して現物にあたり、粘り強く検証します。また、予想外の事態が起きたときにはチームで共有し、アドバイスを出し合える環境があります。このことが、コーポレートビジョンである「世界中の暮らしや仕事をもっと楽に、楽しくする」に合った製品開発につながっていると感じています。

異業種からの転職のため、製品知識についてはまだ勉強することも多くありますが、前職で設計者として培ったテクニカルスキルやリーダーシップを活かし、メンバーと協働しながら新製品開発に取り組んでいます。

今後は、現在担当している新製品開発に注力するとともに、失敗を恐れず挑戦する姿勢を持ち続け、自身やメンバーの成長につなげていきたいと考えています。

会社制度の活用と、周囲の理解と協力のおかげで、仕事と育児のバランスをとることができています。



▶ 営業本部
事業企画部
OP事業管理グループ
2007年入社

出産前は仕事と育児の両立や自身の今後のキャリアについて不安だけでした。

出産後、時短勤務で時間が限られている中で、仕事も育児も「自分でこれだけはやる!」という内容を決めることで、精神的にも少し余裕ができ、前向きに考えられるようになりました。

家庭の事情で業務時間の調整が必要なときは、在宅勤務やフレックス勤務などの制度を活用しています。私自身の部署には、同じく子育てに奮闘しているメンバーもいて、かつ上長の理解もあり、うまくフォローし合っていると感じています。それでも、周囲の助けが必要なときはありますので、日々メンバーに感謝しています。また、会社全体で男女問わず子育てをしながら働く社員が増えてきて、制度を活用する人が増え、柔軟な働き方がしやすくなってきています。

私自身は、より働きやすい職場の実現を目的とした社内プロジェクトに参画しています。プロジェクトを通じて、全社のワークライフバランスの推進、そして皆が充実したキャリアを構築できるよう、支援していきたいと考えています。

人材データ

項目	内訳	単位	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
社員の状況	従業員数	人	999	979	976	971	953	942
	うち男性	人	891	882	887	888	876	873
	男性比率	%	89.2	90.1	90.9	91.5	91.9	92.7
	うち女性	人	108	97	89	83	77	69
	女性比率	%	10.8	9.9	9.1	8.5	8.1	7.3
	従業員平均年齢	歳	41.3	41.8	42.2	42.7	42.9	43.2
	うち男性	歳	42.3	42.7	43.1	43.6	43.7	43.9
	うち女性	歳	33.6	33.5	33.6	33.3	33.6	33.8
	従業員平均勤続年数	年	16.3	16.9	17.2	17.6	17.6	17.8
	うち男性	年	17.1	17.7	17.9	18.3	18.2	18.3
	うち女性	年	9.4	9.7	10.0	9.7	10.3	10.8
	新規採用者	人	39	34	37	39	41	40
	うち男性	人	27	25	30	34	31	31
	男性比率	%	69.2	73.5	81.1	87.2	75.6	77.5
	うち女性	人	12	9	7	5	10	9
	女性比率	%	30.8	26.5	18.9	12.8	24.4	22.5
	平均給与	千円	9,339	9,445	8,116	8,142	7,850	7,859
	障がい者雇用者数	人	22	21	18	18	18	18
	障がい者雇用率	%	2.7	2.5	2.3	2.3	2.2	2.2
	(ご参考)	パートタイム労働者	人	258	259	279	281	286
うち男性		人	43	42	47	47	45	40
男性比率		%	16.7	16.2	16.8	16.7	15.7	14.7
うち女性		人	215	217	232	234	241	233
女性比率		%	83.3	83.8	83.2	83.3	84.3	85.3
管理職の構成	管理職人数	人	259	260	263	265	254	239
	うち男性	人	254	257	260	262	251	236
	男性比率	%	98.1	98.8	98.9	98.9	98.8	98.7
	うち女性	人	5	3	3	3	3	3
	女性比率	%	1.9	1.2	1.1	1.1	1.2	1.3
育児休業	育児休業取得者数	人	16	18	14	5	4	6
	うち男性	人	13	14	7	5	1	1
	うち女性	人	3	4	7	0	3	5
	男性労働者育児休業取得率							
	※2	%	81.3	60.0	35.0	—	—	—
	※3	%	100.0	88.0	90.0	—	—	—
	育児休業取得者の復職率							
	うち男性	%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
うち女性	%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	66.7	
介護休業	介護休業取得者数	人	0	0	0	0	0	0
	うち男性	人						
	うち女性	人						
総労働時間	平均総労働時間(年間)	時間	1,891	1,879	1,901	1,941	1,929	1,956
年次有給休暇	有給休暇取得率	%	65.6	68.4	61.4	57.6	51.8	52.3
	有給休暇平均取得日数	日	13.6	14.4	13.8	13.0	11.8	12.4
残業時間	平均残業時間(年間)	時間	161	160	178	206	194	232
離職	離職率(定年退職者含む)	%	0.8	1.9	2.2	1.9	1.8	2.7
労働組合	組合員数	人	692	698	695	685	672	669

※1 データ区分はマックス(株)単体です。
※2 「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」(平成3年労働省令第25号)第71条の6第1号における育児休業等の取得割合
※3 「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」(平成3年労働省令第25号)第71条の6第2号における育児休業等及び育児目的休暇の取得割合

人権への配慮



人権の尊重

マックスグループは、「人」が尊重され、「人」が成長することにより、会社も成長すると考えており、「人間尊重」は創業以来の基本精神です。会社の持続的成長に欠かせない資本である「人」が生まれながらにして持つ人類普遍的な権利、すなわち人権をおびやかすことがあってはならないと認識

しています。

この考え方を踏まえ、「マックスグループ人権方針」を定めています。同方針に基づき、人権を尊重した事業活動を行い、社会から信頼される企業を目指します。

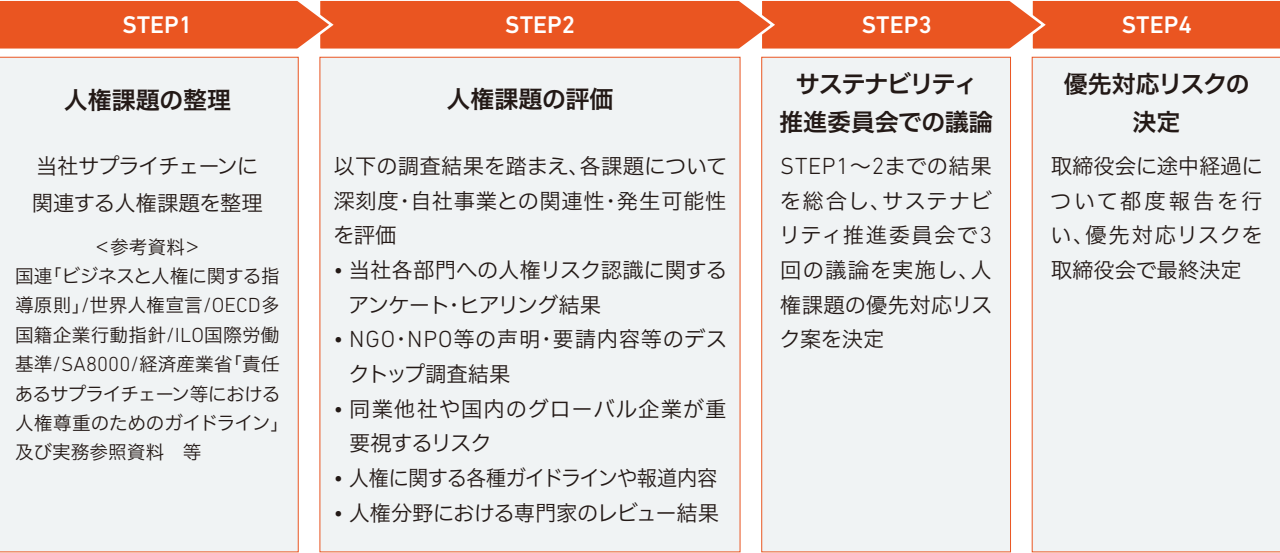
人権デューデリジェンス

人権尊重の責任を果たすため、人権への負の影響の特定、予防及び軽減を図るべく、人権デューデリジェンスの仕組みの構築・運用に取り組んでいます。

2023年度は、マックスグループが優先して取り組むべき人権リスクの特定を行い、優先対応リスクに対する対応方

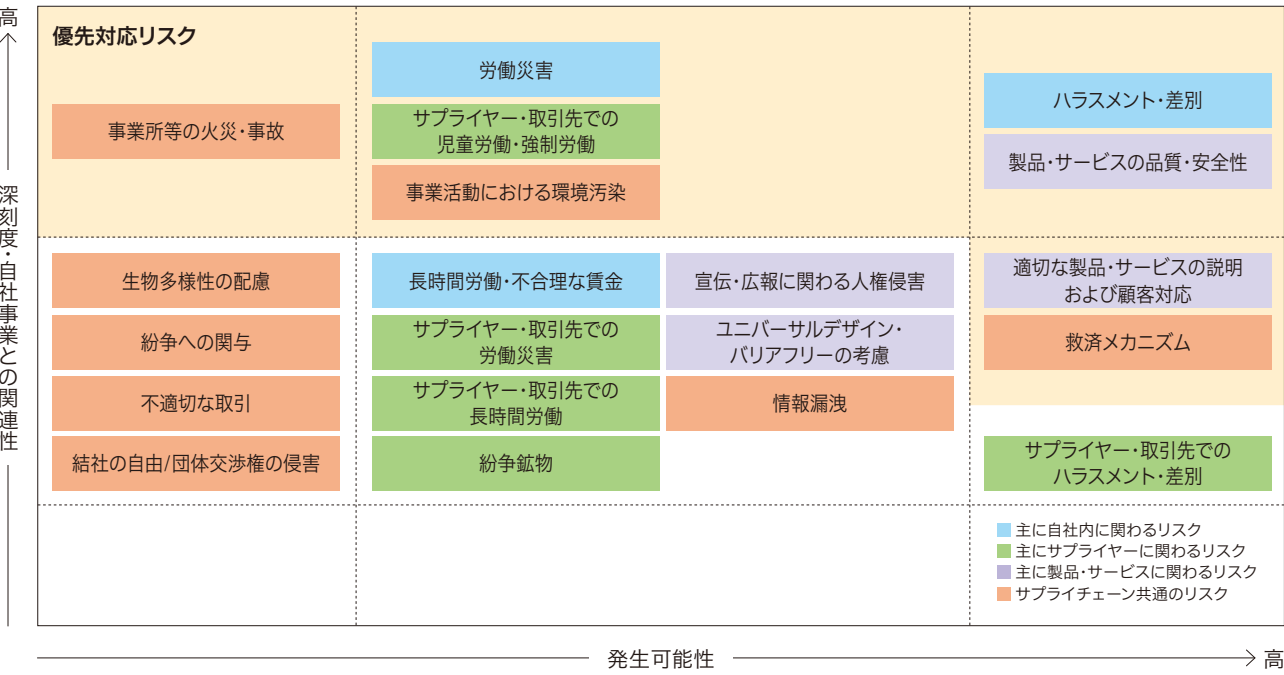
針を定めました。2024年度は、優先対応リスクの一つとして特定した「サプライチェーンにおける児童労働・強制労働」をはじめとして、サプライチェーンにおける人権リスクの状況を把握すべく、サプライヤーへの自己評価アンケート（SAQ）を実施するなどしました。

人権リスクの特定プロセス



人権リスクマップ

検討の結果、以下のリスクを特定しました。

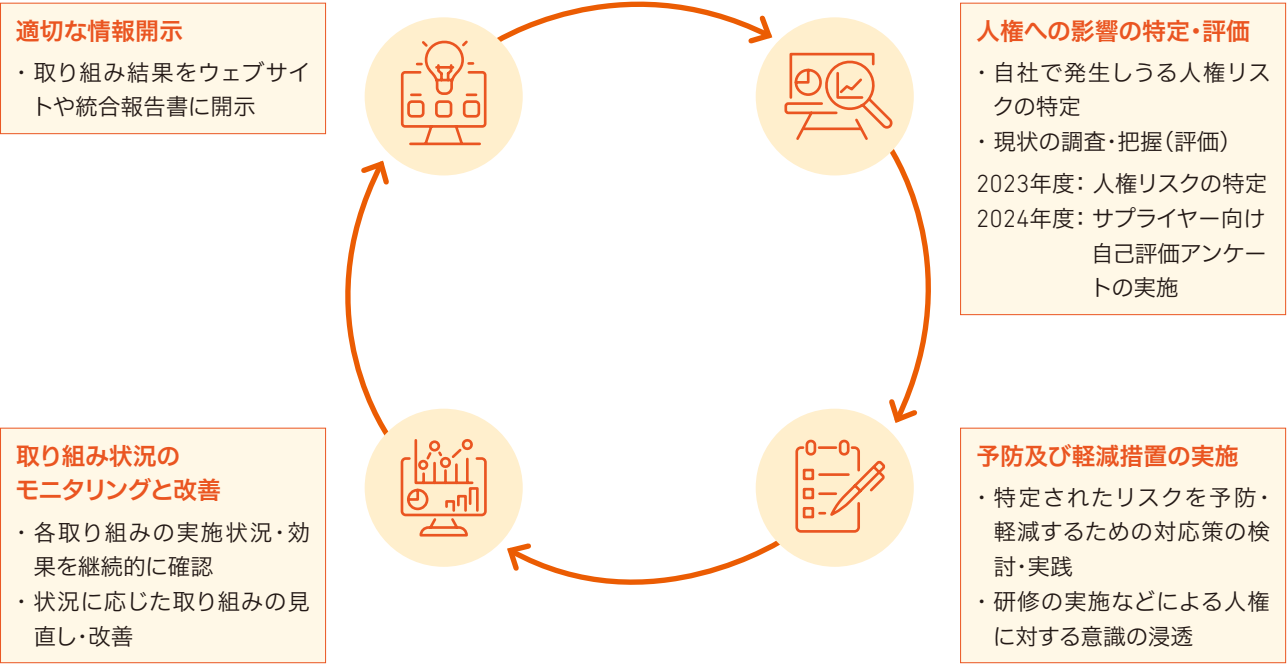


優先対応リスクへの取り組み

人権リスクマップ掲載のリスクのうち、優先対応リスクから優先的に対応してまいります。

優先対応リスク	リスクの概要	対応方針
労働災害	・工場等における怪我や事故、化学物質の曝露などにより労働災害が発生する	・各工場の安全衛生委員会において年間計画に基づいた取り組みを推進 ・労働災害の発生時には全工場で情報共有するとともに、再発防止のための改善策を実施 ・安全衛生方針を再整備し、活動を加速
ハラスメント・差別	・職場においてハラスメントや差別が発生する	・ハラスメント・差別に関する教育を計画化し、定期的に実施
サプライヤー・取引先での児童労働・強制労働	・原材料の調達先や製造委託先などにおいて児童労働・強制労働が発生する	・サプライヤー向けにSAQを実施し、サプライヤーの人権課題の把握・対策の検討を予定
製品・サービスの品質・安全性	・製品事故により消費者に被害を与える ・不良品やリコール事故の隠蔽により消費者の知る権利を侵害する	・各工場においてISO9001に基づく品質マネジメントシステムを構築・運用 ・全製品に対する安全規格の把握、対応の実施
適切な製品・サービスの説明および顧客対応	・製品説明やクレーム対応等の不備により顧客への不利益発生、カスタマーハラスメントに発展する	・顧客対応窓口を設置し、対応品質向上に向けた取り組みを実施
事業活動における環境汚染	・工場からの排水・廃油の流出等による環境汚染で、地域の居住環境に悪影響を与える ・廃棄物処理が困難な製品の設計・開発により、処分場地域の環境汚染につながる	・ISO14001に基づき環境マネジメントシステムを構築、対策を推進 ・環境配慮型製品の開発
事業所等の火災・事故	・大規模事故や火災等により当社施設の近隣住民の居住環境に悪影響を及ぼす	・各工場の安全衛生委員会において年間計画に基づいた取り組みを推進
救済メカニズム	・ステークホルダーからの苦情、ハラスメント等の相談窓口の設置を怠ることにより、ステークホルダーに不利益を生じさせる	・国内外において順次窓口を設置・拡大予定

人権デューデリジェンスの運用サイクル



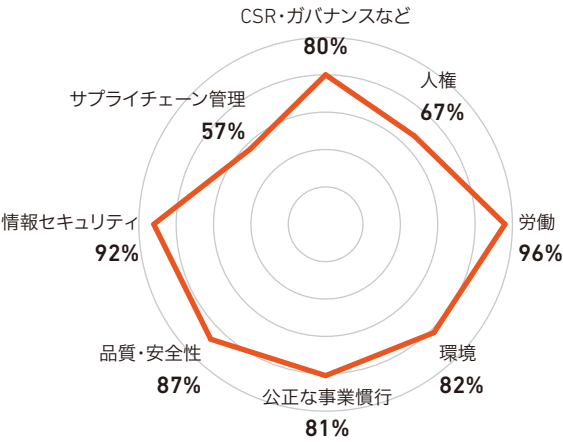
サプライヤーにおける人権課題の把握・対策の検討

▶ SAQアンケートの概要

調査対象	国内外のサプライヤー
実施期間	2024年8月～10月
アンケート項目	・ CSR・ガバナンスなど ・ 人権 ・ 労働 ・ 環境 ・ 公正な事業慣行 ・ 品質・安全性 ・ 情報セキュリティ ・ サプライチェーン管理
回答率	83%

▶ 結果概要

ポジティブな回答（既に取り組みがあるなどの前向きな回答、または対象外）を得られた割合



▶ 総評

アンケートの結果、喫緊に対応しなければならない重大なリスクは発見されませんでした。特に、「労働」や「情報セキュリティ」に関連する項目については、サプライヤーにおいて取り組みが進んでいることが把握できました。

一方で、「人権」や「サプライチェーン」に関しては、ポジティブな回答の割合が相対的に低い傾向となりました。具体的には、「人権」では人権デューデリジェンスの実施、「サ

今後の取り組み

2025年度はサプライヤーにおける人権に関する基礎知識の向上を目的として、サプライヤー向け人権研修を実施する予定です。

サプライヤーにおける人権に関する認識を強化すること

労働安全衛生の推進

法令及びマックスグループ安全衛生基本方針に基づき、労働安全衛生に取り組んでいます。

労働安全衛生の継続的な改善に向けて、各工場の安全衛生委員会において年間計画に基づいた取り組みを推進して

プライチェーン」では、「BCP（事業継続計画）の策定」等の項目で、取り組みが若干不足している傾向が見られました。

また、2次サプライヤー以降への取り組みが進んでいない一部サプライヤーもあることが判明しました。サプライヤー自身が強制労働・児童労働に直接加担しているリスク/懸念はありませんでしたが、2次サプライヤー以降の状況についてリスク/懸念を把握しきれていない可能性があります。

で、サプライヤーにおける取り組みの推進とともに、2次サプライヤーを含むサプライチェーン全体での人権リスクの低減に努めていきます。

います。また、3ヶ月に1回開催する5S研究会にて、巡視と危険箇所の発見ツアーを実施しています。

労働災害の発生時には、全工場で情報共有するとともに、再発防止のための改善策を実施しています。

マックスグループ安全衛生基本方針

マックスグループは、「人」が尊重され、「人」が成長することにより、会社も成長すると考えており、「人間尊重」は創業以来の基本精神です。「人間尊重」の実現には、従業員の「安全と健康」は、欠くことができない要素です。また、従業員の「安全と健康」の確保に向け取り組むことが、ステークホルダーや地域社会の皆さまとの共存共栄につながると考えています。

1. 従業員の安全と健康の確保

- ①全従業員の安全と健康を最優先し、あらゆる事故や災害の防止に努めます。
- ②安全な作業環境と衛生的な職場環境を提供し、従業員がいきいきと安心して働ける職場を実現します。

2. 全員参画の安全衛生活動

- ①経営基本姿勢「全員参画の経営」の精神に則り、全従業員が安全衛生活動に主体性を持って取り組みます。
- ②各従業員が、安全衛生面での改善提案を積極的に行える企業文化を育みます。

3. 安全衛生体制の構築と経営資源の投入

- ①労働安全衛生に関する全ての法律、規則、基準及びそれらの精神を遵守します。
- ②労働安全に関する社内規程（マニュアルを含む）を整備し、それらの遵守と適切な見直しを行います。
- ③安全衛生管理体制を構築し、役割、権限、責任を明確にします。
- ④従業員がいきいきと安心して働ける職場を実現するため、人的、技術的及び資金的な資源を適切に投入します。

4. リスクアセスメントと継続的改善

- ①作業環境や業務プロセスに潜むリスクを定期的に評価し、適切な対策を講じます。
- ②安全衛生管理のPDCA（計画・実行・評価・改善）サイクルを実践し、継続的に改善します。

5. 安全衛生に対する従業員の意識と能力の向上

- ①全従業員に対して安全衛生教育・訓練を実施します。
- ②安全衛生教育・訓練の実施を通じて、いきいきと安心して働ける職場の実現を担う人材を育成し、継続的な改善を行えるようにします。

持続可能な地球環境への貢献

マックスは、「マックス環境宣言」「環境基本方針」のもと、環境・品質保証部長を委員長とするEMS委員会を設置し、各製造拠点の環境委員会において環境負荷低減に向けた活動を推進しています。

マックス環境宣言

環境に配慮した製品とサービスの提供は、マックスが目指す顧客価値創出の原点であり、社是に掲げる「良い製品を責任をもって供給する」ことの実践そのものです。

マックスグループの企業活動すべてに関わる環境保全取り組みにおける行動の基準として以下の環境基本方針を定め、環境に優しいもの作りに取り組み、事業と環境の調和を目指します。

環境基本方針

- 1. 製品の企画・開発・設計から生産・流通・使用・廃棄までの各段階における省資源・省エネルギー・有害物質削減・廃棄物の減量化等、環境負荷の低減に努めます。
- 2. 環境関連の法律、規制等を遵守するとともに、自主基準等を整備し、管理の向上に努めます。
- 3. 社員ひとりひとりが環境に配慮した行動をとれるよう、社内広報や教育を継続的に実施し、環境に対する意識向上を図っていきます。
- 4. 本方針の実践に向け、環境目的・環境目標を設定し、スパイラル的に改善活動を推進します。
- 5. 環境に配慮した技術、材料、製品、サービスなどの開発および管理の実施状況について、必要に応じて公開します。

TCFD提言への賛同

当社は、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明しています。気候変動への対応が重要な経営課題の一つという認識のもと、気候変動に関わるリスクや機会などの特定とその対応等、温室効果ガス（当社から排出される温室効果ガスの殆どがCO₂であることを鑑み、以下文中ではCO₂と記載しますが、温室効果ガスと同義です。）の削減に向けた取り組みと情報開示を推進しています。

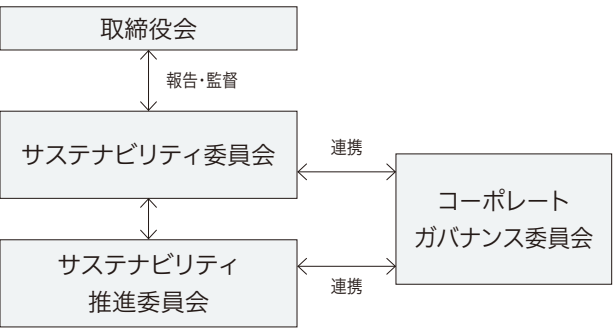
ガバナンス

当社は、気候変動問題を含むサステナビリティに関する活動を推進するため、取締役会の監督のもと、サステナビリティ戦略決定機関としてサステナビリティ委員会（委員長：代表取締役社長）を設置し、また、サステナビリティ委員会の下部組織としてサステナビリティに関する諸活動を推進するサステナビリティ推進委員会（委員長：サステナビリティ担当取締役）を設置しています。

2024年度のサステナビリティ推進委員会は5回開催し、社外取締役の知見も活用しながら論議を行いました。また、サステナビリティに関する活動の重要性に鑑みて、サステナビリティ推進委員会の論議内容を開催日翌月の取締役会に報告しています。また、CO₂排出量の多い生産部門においては、ISO14001に基づいて設置している環境委員会の監督のもと、省エネ活動を推進しました。

サステナビリティ委員会は、審議状況や認識した気候変動に関わるリスク及び機会などについて取締役会に報告を行うとともに、中期経営計画及び事業計画に反映させ、サステナビリティに関わる活動と事業戦略を統合して持続的な企業価値向上を図ります。

気候変動に関わる諸活動は、取締役会の監督のもと、サステナビリティ委員会を中心に推進する体制としています。



戦略

気候変動のリスク及び機会が当社にもたらす影響について、シナリオ分析を行いました。

シナリオ分析では、外部専門家を活用しながら、気候変動に関するリスクと機会の識別及び重要度評価、シナリオ群の定義、事業/財務インパクトの定量評価、並びにリスクと機会を踏まえた対応策について検討しました。

項目	気候変動対策・規制等が進む 1.5℃シナリオ	気候変動対策・規制等が進まない 4℃シナリオ
シナリオ概要	気候変動に対し厳しい対策が取られ、2100年時点において、産業革命前と比較して気温上昇が約1.5℃以下に抑制されるシナリオ。	有効な気候変動への対策が導入されず、2100年時点において、産業革命前と比較して4℃程度気温が上昇するシナリオ。
世界観	政策・規制、市場、技術、評判などの移行リスクが高まるシナリオ。 炭素税の導入など気候変動に関する規制が強化されるとともに、消費者の嗜好も環境重視に変化する。	自然災害の激甚化、海面上昇や異常気象の増加などの物理的リスクが高まるシナリオ。 気候変動により異常気象の激甚化が進み、自然災害が増加する。
インパクトを試算する際のパラメーター	IPCC、IEAの情報を参考にRCP2.6シナリオを使用。	IPCC、IEAの情報を参考にRCP8.5シナリオを使用。
結果概要	主に移行リスク・機会が顕在化。 【リスク】 気候変動規制や消費者の嗜好の変化への対応が求められ、コストの増加や環境対応製品の開発が必要となる。 【機会】 ZEH、ZEBの市場拡大やCO ₂ 排出削減効果のある木造建築物など、脱炭素製品のニーズが拡大する可能性がある。	主に物理リスク・機会が顕在化。 【リスク】 自然災害の増加により、工場の操業停止やサプライチェーンが寸断されるリスクがある。 【機会】 建造物をはじめとしたインフラの強靱化ニーズが顕在化する。
対応策	設備投資や研究開発投資は、これまで省エネを中心に行ってきた。今後、脱炭素に向けた規制の強化や環境意識の高まりを踏まえ、省エネだけではなく、製品素材の見直しなどの研究開発投資も推進していく。	これまではBCMS(事業継続マネジメントシステム)により、自然災害等に備えてきた。今後もBCMSの活動を継続し、自然災害へのリスク対応策を強化する。
【共通】 サステナビリティ委員会を中心として、気候変動問題を含むサステナビリティに関する諸活動を推進する体制の下で、リスクと機会の磨き上げを行うとともに、対応策の深化を進める。		

また、複数の温度帯のシナリオを選択・設定するため、IPCC（気候変動に関する政府間パネル）、IEA（国際エネルギー機関）等の科学的な情報に基づく2つのシナリオにおける世界観を描き、当社グループへの影響を考察しました。

シナリオ分析の結果、いずれのシナリオのもとでも、当社はレジリエントな経営を行うことが可能と確認しました。

1.5℃シナリオでは、脱炭素化に向けた規制の強化が想定され、炭素税の導入や原材料価格の高騰、より脱炭素を意識した製品・サービスの創出が求められます。

一方、4℃シナリオでは物理的リスクの影響が高まり、工場の操業停止やサプライチェーンの寸断といったリスクへの対応とともにインフラの強靱化ニーズへの対応が必要となります。

リスク管理

サステナビリティに関する諸活動の一つとして、マテリアリティの特定を実施した結果、気候変動への対応は、ス

分析詳細

	区分	事象	主な潜在的財務影響	財務 影響	発生 時期	
移行リスク	政策・規制	炭素税の導入	炭素税の導入によりCO ₂ 排出によるコストが増加する。	中	中期	
		省エネ基準の強化	省エネ法、CO ₂ 排出削減目標の強化による移行コストの増加や基準未達により販売が鈍化する。	大	短期～ 中期	
		再生可能エネルギーの導入	再生可能エネルギーの価格上昇によりコストが増加する。	中	中期	
		廃棄物の処理規制の強化	廃棄物処理費用の増加やリユースまたはリサイクル可能な製品に移行する。	小	中期～ 長期	
	技術リスク	環境対応製品の必要性	気候変動対応部品への切り替えによるコスト増や対応遅れにより販売機会を喪失する。	大	短期～ 中期	
		低排出技術への移行	低炭素素材への移行によるコスト増により、製品競争力が減退する。	小	短期～ 中期	
	市場リスク	製品需要の縮小	環境意識の高まりにより、CO ₂ 排出量が多い製品の需要が縮小する。	大	中期～ 長期	
		市場の不確実性	エネルギーコストが予期せず変動する。	小	中期	
		原材料コストの上昇	原材料コストの上昇を売価に反映できず利益が減少する。	大	中期	
	評判	消費者の嗜好の変化	環境対応の遅れにより、販売機会を喪失する。	大	中期～ 長期	
		消耗品素材による消費者からの忌避	CO ₂ 排出量が多い消耗品の場合、使い捨てのイメージから消費者に忌避され販売が減少する。	中	中期～ 長期	
		企業の評判	環境対応が遅れると企業イメージの悪化により、採用が困難になり、株価が下落する。	非算定	短期～ 中期	
	物理リスク	急性的 慢性的	自然災害の増加	異常気象による浸水により、工場の操業停止やサプライチェーンが寸断する。	大	短期～ 中期
		慢性的	海面の上昇	海面上昇により、事業拠点が浸水する。	小	長期
			平均気温の上昇	森林火災の増加により木材コストが上昇、また熱中症リスク回避による工期長期化により、木造を中心とした建築物が減少する。	大	中期～ 長期
機会	資源の効率	市場環境の変化	CO ₂ 排出量の削減効果のある木造建築物の増加やZEH及びZEBの市場拡大に伴う新築建築物が増加する。	中	中期	
	エネルギー源	エネルギーコスト	再生可能エネルギー設備の導入によりコスト変動を低減する。	小	中期	
	製品・サービス	需要の変化	再生可能／リサイクル原料などを使用した環境負荷を低減した製品を開発・販売することで競争力が向上する。	大	中期～ 長期	
	市場	ニーズの変化	強靱化のため、建築物の建替えニーズが高まる。	大	中期～ 長期	
	レジリエンス	製品・サービス	気温上昇に伴う建設現場の作業時間短縮のため省力機器のニーズが高まる可能性が高い。また、災害に備えてサプライチェーン全体のBCPを継続的に強化することでレジリエンスが高まる。	中	短期～ 長期	

【時間軸】

当社では、気候変動に伴うリスク及び機会の評価にあたり、以下のように時間軸を設定しています。

- ・短期：～2年程度 ・中期：3～10年程度 ・長期：10年程度～

テークホルダーの観点及び自社の観点から重要度が極めて高い課題と位置付けています。

気候変動に関わる活動は、サステナビリティ委員会の下部組織であるサステナビリティ推進委員会が中心となり、リスクの識別、評価及び管理を推進し、サステナビリティ委員会で審議・決定します。

シナリオ分析においては、定期的に新たな規制上の評価等、各リスクの事業/財務インパクトを定量的に評価し、リスクの管理を行います。

気候変動リスク評価の結果は、取締役会へ報告するとともに、中期経営計画及び事業計画の検討に反映させつつ、会社の企業倫理、法令遵守、リスク管理等を推進する機関であるコーポレートガバナンス委員会(社外取締役を含む全取締役が出席、年4回開催)と連携を図り、全社のリスク管理と統合します。

目標と実績

2024年度のCO₂排出量は、Scope1(事業による直接排出)は2,506t、Scope2(電力による間接排出)は12,600t、Scope3(Scope1,2以外の間接排出(事業者の活動に関連する他社の排出))は2,683,804tでした。なお、Scope3のうち、カテゴリ11(販売した製品の使用による排出)は2,381,257tでした。

当社は、Scope3カテゴリ11でのCO₂排出量が多いことを踏まえ、気候変動に関わるリスクの最小化のため、CO₂排出量を指標として、以下の中長期目標を掲げています。

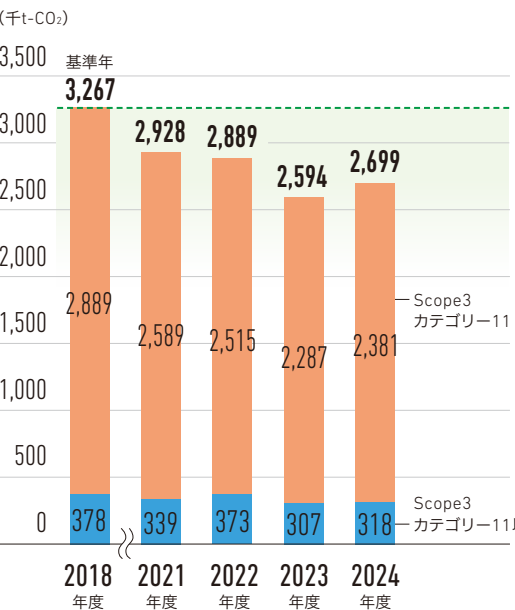
取り組みと計画

空調の効率化や照明のLED化、工場設備のエア漏れ削減、工場の一部で夜間の設備稼働を抑えるなどの活動に加えて、太陽光発電設備の導入、非化石証書の購入などの取り組みを進めています。

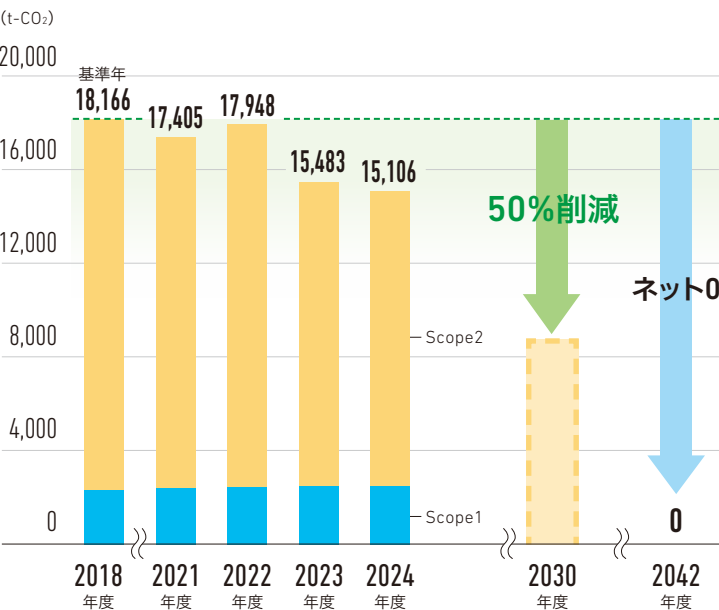
これらの取り組みをさらに推進するとともに、CO₂削減に向けた新たな施策や投資を随時検討・実施していきます。

項目	中長期目標	2024年度実績
Scope1、2 カーボンニュートラル	1. 2030年にCO ₂ 排出量を2018年度比50%削減 2. 2042年にCO ₂ 排出量ネットゼロ(カーボンニュートラル)を達成	15,106t
Scope3カテゴリ11の削減	Scope3カテゴリ11(販売した製品の使用に伴う排出量)について、2030年にCO ₂ 排出量を2018年度比30%削減	2,381,257t

CO₂排出量推移 (Scope1、2、3)



Scope1、2におけるCO₂排出量推移と目標



※算定方法等の見直しにより、過去に遡って、CO₂排出量を修正しています。

責任ある供給の確保

マックスは、高品質かつリードタイムの短い製品づくりに向け、グローバルな生産管理システムのもと、全員参加の5S活動やITを活用したトレーサビリティシステムによる強固な生産基盤を構築しています。

国内の生産拠点は、群馬県の玉村、藤岡、倉賀野、吉井の各工場、グループ会社が茨城県にマックス常磐(株)、兵庫県に(株)カワムラサイクルがあります。また、海外ではタイ、マレーシア、中国の深圳・蘇州で製造を行っているほか、中国の福建省漳州には(株)カワムラサイクルの中国工場があります。

責任ある調達

マックスは、持続可能な社会の実現に向けて、責任ある調達に取り組んでいます。

原材料や部品などの仕入先を、重要なパートナーであると考え、オープンで公正・公平な取引を通じた信頼関係の構築に努め、サプライチェーン全体での責任ある調達を推進しています。

具体的には、「マックスグループ 取引先様 サステナビリティガイドライン」を策定し、仕入先への周知・浸透を図ることで、仕入先の調達先などを含むサプライチェーン全体での人権尊重、環境保全、法令遵守などの徹底をお願いしています。

また、本ガイドラインの遵守状況の確認や相互コミュニケーションのため、必要に応じて取引先の工場等の現場に訪問します。万一、本ガイドラインに反する問題が発生した場合には、迅速な報告と改善への取り組みをお願いしています。取引先で適切な改善がなされない場合には、取引中止などの対応を行うこともあります。

5S活動による品質・コストの改善

マックスの工場では、全員参加の5S活動を展開しています。国内外の各工場では、毎朝、チームごとに、品質やコストについて協議を行うことで課題や成果を共有するとともに、5Sツアーを実施することで危険箇所の発見や作業環境の改善につなげています。また、国内においては、3ヶ月に1回、生産部長の主導のもと5S研究会を開催し、各チームの活動の成果発表と評価を行っています。5S研究会には間接部門も参加しており、書類削減などの業務改革にもつながっています。

トレーサビリティシステムによる品質保証

マックスでは、ITを活用したトレーサビリティシステムを運用しています。国内外の工場において、サプライヤーからの部品受入れ、棚入れ、ピッキング、組立て、出荷まで、すべての製造工程で検査を実施し、製品の品質保証および生産システムの強化につなげています。

お客様に対するサプライチェーンの維持

マックスでは、大規模災害などのリスク発生時にも、お客様および当社の事業継続に重要な製品の供給を維持できるよう、製造拠点の複数化などの対応を行っています。また、サプライヤーに関しても重要部品の調達先を複数化するなどのリスク対策を講じています。

物流

マックスでは、お客様に製品をタイムリーに配送するため、国内に11の配送拠点を設けています。国内で生産した製品の保管および輸送管理はマックス物流倉庫(株)が担っており、実際の輸送は、国内・海外生産品ともに外部の運輸会社に依頼しています。

マックスの生産拠点と主な生産品目



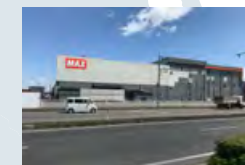
1 玉村工場

釘打機、エアコンプレッサ、鉄筋結束機、オートステープラ、電子事務機 等



2 藤岡工場

ホッチキス針、オートステープラ用ステーブル、タイヤワイヤ等の消耗品 等



3 倉賀野工場

ホッチキス、エアコンプレッサのタンク 等



7 美克司電子機械(深圳)有限公司

オートステープラ、電子事務機 等



8 美克司電子機械(蘇州)有限公司

浴室暖房・換気・乾燥機 等



9 漳州立泰医療回復器材有限公司

車いす、福祉用品 等



10 MAX (THAILAND) CO., LTD.

ホッチキス、釘打機、タイヤワイヤ、オートステープラ、テープナー 等



11 MAX FASTENERS (M) SDN. BHD.

ホッチキス、ホッチキス針 等



4 吉井工場

浴室暖房・換気・乾燥機、全熱交換型24時間換気システム 等



5 マックス常磐株式会社

各種コイルネール、タイヤワイヤ 等



6 株式会社カワムラサイクル

車いす、福祉用品 等

社外取締役座談会

2025年3月期の業績や中期経営計画の進捗、事業を取り巻く社会情勢を踏まえ、マックスの成長を形づくる要素や経営体制に求められるもの、未来への期待感など、多面的な視点から社外取締役4名が語り合いました。



神田 安積
社外取締役（監査等委員）

倉澤 佳子
社外取締役

矢島 茉莉
社外取締役（監査等委員）

木内 昭二
社外取締役（監査等委員）

好調な業績を支えたのは、戦略実行力と一人ひとりの努力

木内 2025年3月期は、売上高、営業利益、経常利益、当期純利益のすべてが計画を達成しており、資本収益性を示すROEも2期連続で10%を超えました。特筆すべきは、数年前までは1倍に満たなかったPBRが1.8倍まで上昇したことです。マックスは長い間、キャッシュに余裕がある一方でPBRは低い状況でしたが、企業価値の向上がすべてのステークホルダーに対する経営上の責務であるとの考えから、2023年に買収防衛策を廃止しました。それが一つのきっかけとなって、企業体質が強化され、マックスの今の成長や変化につながったと実感しています。

神田 3期連続で過去最高を更新した業績を支えているのは、価格改定とともに数量増を常に意識してきた結果の

表れとみています。そこには、社員一人ひとりが相当な努力を重ねてきたことと思います。また、資本戦略が効果を発揮したとも感じています。この数年、事業拡大投資と株主還元について継続的・計画的に取り組んできたことが実績につながったのだと評価しています。

倉澤 2025年3月期で印象に残っているのは、研究開発の取り組みです。知的財産戦略について詳細に説明いただく機会を得て、10年先を見据えた出願や競争優位の確立に向けた製品投入などを組織横断で検討し、それが結果的に価格へも反映できているということが分かりました。長期的な視点で実行するという考え方が組織内に定着している点に強さを感じますし、投資家からも好印象を抱かれるので

はないかと考えています。

矢島 私は社外取締役に就任して1年ほどですが、就任前よりもマックスに対する印象は一層良いものとなりました。社はやコーポレートビジョンに基づき、社内外に対して一貫性を持って実直に取り組んでいる姿勢や、若手社員に活気があり、自発的な課題意識を持って行動している点などを高く評価しています。伝統的な会社で堅苦しい印象なのかと思っていたこともあったのですが、社内が和気あいあいとしていたのは意外で、自分も溶け込みやすさを感じる雰囲気です。

2025年3月期に印象的だったのは、ラスベガスで開催されたコンクリート建設業界展示会「World of Concrete」(WOC)に出展したことです。研究開発中の「自律移動結束ロボット」、「設備向け結束端末」、米国でも発売予定の「コネクティッド ツインタイヤ」を披露し、大きな反響を得られたことは、大きな自信につながったと感じています。

倉澤 WOCの出展は確かに印象深かったですね。マックスの独自性や先進性をアピールするとともに、世界市場に打って出るためのマーケティングやブランディングの新しいあり方を提示できたと思います。謙虚ながらも自信に溢れ、挑戦する姿勢も表れたマックスらしい展示ブースでしたし、社内にも元気をもたらさそうだという期待感もありました。



神田 そうしたマックスの姿勢は、国内向けの新製品にも表れていたと感じます。フルモデルチェンジしたねじ打機「ターボドライバA(エース)」やハンディコンプレッサは、シェアを拡大していると報告を受けています。特に「ターボドライバA」の好調は、社内のセールスコンテストを実施して、開発・商品企画・マーケティング・営業が一体となって取り組んだ成果だと聞きました。トップからの意識の浸透はもとより大切ですが、現場の一人ひとりが自律的にアイデアを出し行動したことが結果を生んだ好事例だと感じます。

積極的な投資を行うためには、綿密な準備と果敢な判断が必要

倉澤 現在のマックスは、中長期的な視野に立って企業価値を高めていくという意識が大変強くなっています。株主への還元はもちろん、事業拡大投資にも積極的な姿勢があります。取締役会や経営会議でも、国内外の事業拡大や経営基盤の強化、新規事業の創出など、実質的かつ有効な投資を実行するための議論が行われていると感じます。その中でも特に、将来に備えての次世代の育成や、海外展開に向けての体制強化への投資が重要なテーマだと認識しています。

神田 投資に関しては株主の関心が高く、経営陣も強い問題意識を寄せています。優先度が高い項目を挙げるとすれば、海外市場の拡大に資する投資、そして人への投資では

ないでしょうか。今後さらなる成長を企図する海外事業を支える人材の育成や、将来性のある人材の採用は喫緊の課題です。

木内 中期経営計画においては、毎年40億円、3年で120億円を事業拡大投資に充てる計画でしたが、2025年3月期は具体的な投資に至りませんでした。新しい成長事業への投資は簡単にできるものではなく、計画を立て、採算性を見極めることが必要です。ただ、いつまでも先延ばしにせず、積極果敢に投資する姿勢が大切です。売上・利益が伸長しキャッシュが増えている状況だからこそ、戦略的な投資がこれまで以上に重要だと感じています。

矢島 2025年3月期は、事業拡大投資について水面下で



動いてはいたものの、具体的な投資として表面化しなかったという状況でした。M&Aの場合は相手もあることですし、実行に至るまでも時間を要し、マックスの判断だけで進めることも難しいのは確かです。ただ、海外展開を含めた事業拡大を加速させ飛躍的な成長を遂げるためには、やはりM&Aの活用が欠かせません。

神田 加えて、現在好調な鉄筋結束機をはじめとする機工品事業がいつまで成長し続けられるかという課題もあります。今までの成功体験がある分、それに反するようなアプローチを取るには勇気が必要です。これまでの成果を踏まえながらイノベーションのジレンマも克服する経営判

海外でのビジネスを成功に導くために求められる基盤強化

木内 マックスの売上高のほぼ5割を海外売上高が占めています。おそらく近いうちに、恒常的に海外売上高が売上の過半を超える状況が訪れます。それに伴って、海外の拠点も増えていくことが想定され、海外拠点のリスク管理体制の構築が一層重要になると認識しています。

矢島 急速な拡大の中では今までになかった課題が生じます。例えば、ローカル人材と共通の価値観を醸成していく必要がありますし、本社で育成した人材を海外に配置するだけでは不足が生じるため、現地での人材採用・育成を加速していかなければなりません。管理職層が配慮すべきポイントも変わっていくはずです。そうした組織を管理するための内部統制も重要となります。また、マックスは海外展開にあたって少人数で効率的に展開する方法をとってきましたが、業務が属人的になりやすいため、いかに牽制を効かせるかにも工夫が必要になると考えられます。

神田 2025年3月期の監査等委員会でも、国内外のグループ会社に対する監査活動の強化を活動重点項目としてきましたが、ある海外子会社で問題が見つかり、再発防止策

断が必要になると思います。

木内 2021年に発表されたコーポレートガバナンス・コードの中で、事業ポートフォリオを経営に活かすことが求められるようになりました。それを受けて、マックスでも事業ポートフォリオ分析を経営に取り入れましたが、まだ十分に経営に活かしきれていません。将来を見据え、経営資源を適切に配分していくために、事業ポートフォリオ分析の実践的活用が今後ますます重要になってくると考えます。

矢島 マックスには「使う人が満足するモノづくり」という考えのもと、現場で事実を丹念に掘り下げ潜在的なニーズを引き出す、徹底した現場主義の強みがあります。この強みを活かすためにも、変化するニーズを的確に捉え、果敢に未知の領域にも挑戦をしていく姿勢がこれまで以上に求められていると感じています。新たな価値を生み出していくには、ニーズとシーズを掛け合わせ、将来を見据えた“種まき”にも柔軟に取り組むことが重要ではないでしょうか。

を講じることとなりました。引き続き、海外拠点のリスクに関する監査を重視して取り組む必要があります。また、経営陣とのコミュニケーションをさらに強化するとともに、内部監査の担当者や監査法人などとのより緊密な連携も重要だと考えています。

木内 経営陣とのコミュニケーションを強化するために、マックスの監査等委員会では、社長を含む取締役や執行役員から、各々の担当業務や課題と感じていることを説明いただく機会を設けてもらっています。監査等委員から業務



執行取締役役に直接質問できる環境があるのは、非常に有意義であると評価しています。

倉澤 業務執行取締役が事業や顧客に最も精通しているので、説明や質問の機会があるのはよいことだと感じます。私自身はあらゆる機会を捉えて、会社や事業、現場のことを理解することが大切だと考えており、その上で、取締役会において物事を俯瞰して外部の視点から発言するよう心掛けています。取締役会の責務として監督することはもちろん大事ですが、将来に向けた時間軸の中で議論を深め、異な

自らの専門性を発揮し、これからのマックスの成長を支えていく

倉澤 欧米では政局などの影響から、ESGやサステナビリティに関して一部で後退が見られるようになりましたが、マックスでは本業を通じて社会に貢献していくことが自らの成長に不可欠だという意識が浸透していると感じます。EUのCSRD(企業サステナビリティ報告指令)のような基準への継続した対応や、温室効果ガスの排出削減なども、実務者が自分ごととして取り組もうとする草の根的な意識が根付いていて、取り組みに骨太さがあると感じています。世の中の潮流が目まぐるしく変わる中で、常にアンテナを高くして情報収集を行い、社内外とのエンゲージメントを通じて、持続可能な企業として何が重要かの軸を定めていく必要があるでしょう。今後も私自身の経験や専門性を活かし、取締役としての責任を果たしつつ、会社を応援する姿勢を大切にしていきたいと思います。

矢島 私は監査法人や企業の内部監査部門、常勤監査役の三様監査の立場を経験する中で、それぞれの立場からの視点を実践的に培ってきました。リスクや課題を客観的に捉え、助言していくことが自分のなすべきことだと考えています。経営陣が適切なリスクテイクを行い、マックスが力強い成長を果たせるよう、過度に保守的にならず発言や議論を行えればと考えています。

木内 鉄筋結束機が世界の中で使われている中で、消耗品であるタイワイヤの模倣品対策に強い関心を抱いています。警告や訴訟に至るケースもますます増えると考えられるため、今後いかに効率的に模倣品を排除するかが重要な課題



る意見を述べたり、問題提起することも役割の一つだろうと自覚しています。「空気を読んだり忖度せずに発言するべき」との共通認識があり、いい意味で議論を戦わせることができる環境だと感じます。

になると考えています。また、国内の内部通報制度を海外の拠点にも展開し、運用できるように働き掛けています。制度が整っても、利用に至るまでの心理的ハードルはまだ高いと思われるため、リスクを防ぐ仕組みとしての内部通報制度の認知拡大に注力していければと思います。

神田 為替や関税、戦争など、コントロールできないリスクに企業は取り囲まれています。そのような状況下で経営判断を下すのは非常に難しいことであり、私たちが少しでもサポートし応援するとともに、モニタリングやチェックを踏まえてきちんと対応することが重要です。私自身は弁護士であるため、ガバナンスやコンプライアンスを重視しながら、外部の視点、投資家の視点にも立った意見や提案を行い、より大きな価値創出や持続的成長、企業価値の向上の実現を目指していければと思います。



基本的な考え方

当社は社是を次のように定め、お客様への価値を追求し続けることで、事業のさらなる成長と企業価値の向上を図ることを目指しています。

そのためには、自律的にコーポレート・ガバナンスの充実を図ることが重要と認識しています。

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

また、人が尊重され、人が成長することにより、会社も成長すると考えており、社是の実現に向けた経営基本姿勢として「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」と定めています。

コーポレート・ガバナンス体制の概要

主な項目	内容
組織形態	監査等委員会設置会社
取締役（監査等委員である取締役を除く。）の人数／任期	6名／1年
監査等委員である取締役の人数／任期	4名／2年
社外取締役の人数	4名
任意の委員会	指名諮問委員会、報酬諮問委員会
独立役員に指定されている社外取締役の人数	4名
監査法人	有限責任 あずさ監査法人

当社は、自律的なコーポレート・ガバナンスの充実に向け、これを実践する役員・従業員が、社是、経営基本姿勢を正しく理解することが大切と考えており、その浸透を図っています。

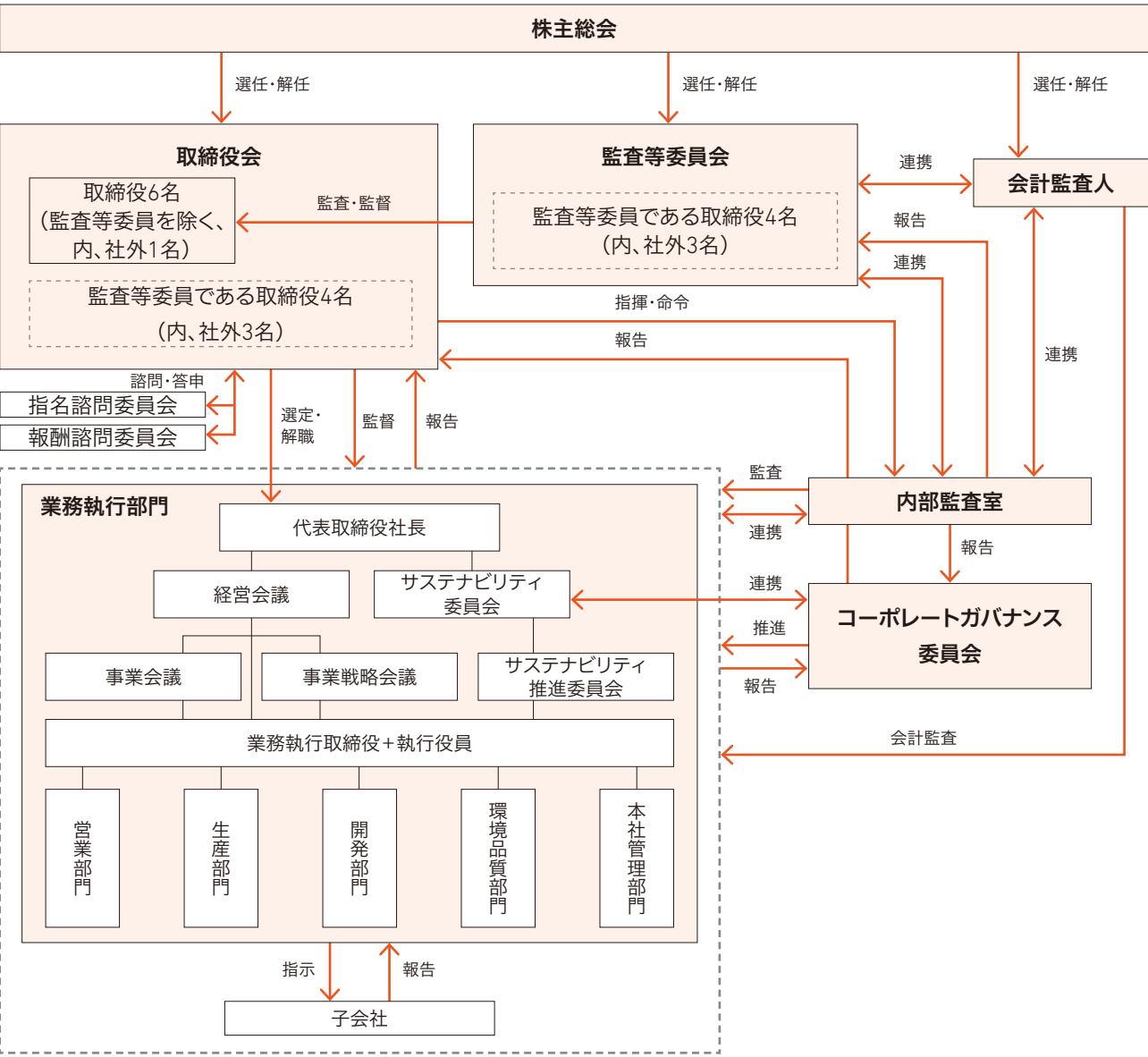
そして、当社では、コーポレート・ガバナンスの充実を図るには、役員・従業員だけではなく、ステークホルダーとの信頼関係の構築が重要と考えており、コーポレート・ガバナンスに関する基本方針として次のように定めています。

- 1) 適正・適切な情報開示
- 2) 経営の監督機能の強化
- 3) 安定した企業運営の確保
- 4) 意思決定の迅速化
- 5) 人間尊重

コーポレート・ガバナンス強化の取り組み

2015年	内部統制システムの整備に関する基本方針決定
2016年	監査等委員会設置会社に移行
2018年	コーポレート・ガバナンスに関する基本方針制定
2020年	取締役会規程の改定（「論議事項」の新設） 指名諮問委員会、報酬諮問委員会を設置
2021年	取締役の報酬に関する基本方針決議
2023年	買収防衛策の廃止 女性社外取締役の選任 役員向けに譲渡制限付株式報酬制度の導入

コーポレート・ガバナンス体制図（2025年6月24日現在）



取締役会

当社の取締役会は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）6名（うち独立社外取締役1名）と監査等委員である取締役4名（うち独立社外取締役3名）で構成しており、議長は代表取締役社長が務めています。

取締役会は、毎月1回開催するほか、必要に応じて開催し、2024年度は17回開催しました。

取締役会は、株主に対する受託者責任・説明責任を踏まえ、会社の持続的成長と中長期的な企業価値の向上を促し、収益力・資本効率等の改善を図るべく、法令や定款で定

められた事項のほか、経営方針、事業計画、投資計画、子会社の設立・出資など、当社取締役会規程に定めた経営に関わる重要事項の意思決定を行うとともに、業務執行の監督を行う機関と位置づけています。

監査等委員会

当社の監査等委員会は、取締役である常勤の監査等委員1名と、独立社外取締役である非常勤の監査等委員3名の計4名で構成しています。常勤の監査等委員を選定している理由は、監査等委員会の監査・監督機能を強化し、取

締役（監査等委員である取締役を除く。）からの情報収集及び重要な社内会議における情報共有並びに内部監査部門と監査等委員会との十分な連携を図るためです。なお、監査等委員会の長は、常勤の監査等委員が務めています。

監査等委員会は、毎月1回開催するほか、必要に応じて開催し、2024年度は17回開催しました。

監査等委員会は、会社の監督機能の一翼を担い、かつ、株主の負託を受けた法定の独立機関として、取締役の職務の執行の監査及び監査報告の作成や会計監査人の選任及び解任並びに不再任に関する議案の内容の決定、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の選解任又は辞任並びに報酬についての監査等委員会の意見の決定など法令及び当社監査等委員会規程に定めた職務を遂行しています。

指名諮問委員会

当社は、取締役の指名について、透明性と客観性を高めるため、取締役会の諮問機関として独立社外取締役を委員の過半数とする指名諮問委員会を設置し、2024年度は5回開催しています。なお、取締役会は、取締役候補者を決議するにあたり、委員会の答申を尊重します。

指名諮問委員会は取締役の選任プロセス全般の妥当性及び適切性について審議し、取締役会に答申又は意見の申述を行います。委員は取締役会の決議により取締役から選任し、委員の過半数を独立社外取締役とします。なお、委員長は委員会で選定します。委員は小川辰志、木内昭二及び矢島茉莉を選任し、委員長は木内昭二を選定しています。

報酬諮問委員会

当社は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）及び執行役員の報酬等について、透明性と客観性を高めるため、取締役会の諮問機関として独立社外取締役を委員の過半数とする報酬諮問委員会を設置し、2024年度は3回開催しています。なお、取締役会は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬等を決議するにあたり、委員会の答申を尊重します。

報酬諮問委員会は報酬決定プロセス全般の妥当性及び適切性について審議し、取締役会に答申又は意見の申述

を行います。委員は取締役会の決議により取締役から選任し、委員の過半数を独立社外取締役とします。なお、委員長は委員会で選定します。委員は小川辰志、神田安積及び倉澤佳子を選任し、委員長は神田安積を選定しています。

経営会議

当社は、業務執行機関として代表取締役社長が主催する経営会議を毎月1回開催し、取締役会付議事項の事前検討や代表取締役社長の意思決定の支援を行っています。

経営会議は、取締役5名（社外取締役及び監査等委員である取締役を除く。）及び代表取締役社長が指名する関係者で構成し、事業環境の変化に機動的、かつ、現場情報に基づき判断できるよう、意思決定の質の向上を図っています。

また、経営会議の下部機関として、四半期ごとの計画と成果を確認する「事業会議」、全社として横断的な取り組みを進める「事業戦略会議」を設けています。両会議とも代表取締役社長が主催し、事業会議の論議内容については、開催日翌月の取締役会に報告しています。

コーポレートガバナンス委員会

当社は、会社の企業倫理、法令遵守、リスク管理等を推進する機関として、代表取締役社長が主催するコーポレートガバナンス委員会を四半期に1回開催しています。

コーポレートガバナンス委員会は、取締役、執行役員、部門代表者をもって構成し、監査等委員4名も出席しています。

コーポレートガバナンス委員会は、内部監査報告をはじめ他社事例研究・部門別リスク管理状況・規程見直し・情報セキュリティ監査を主なテーマとし、リスク管理について全社的な改善・進捗を図っています。

サステナビリティ委員会

当社は、サステナビリティに関する活動を推進するため、取締役会の監督のもと、サステナビリティ戦略決定機関としてサステナビリティ委員会（委員長：代表取締役社長）を、サステナビリティ委員会の下部組織としてサステナビリティに関する諸活動を推進するサステナビリティ推進委員会（委員長：サステナビリティ担当取締役）を設置しています。

2024年度のサステナビリティ推進委員会（以下、「推進委員会」という。）は、5回開催し、エンゲージメントサーベイの結果考察、価値創造のプロセスの見直しのほか、人権デューデリジェンスを推進するにあたっての優先対応リスクの特定などについて社外取締役の知見も活用しながら論議を行いました。また、サステナビリティに関する活動の重要性に鑑みて、推進委員会の論議内容を開催日翌月の

取締役会で報告しています。

なお、2024年度におけるサステナビリティ委員会の開催は1回で、推進委員会の活動の振り返り及び今後の取り組みについて論議を行いました。

この論議も踏まえ、中期経営計画及び事業計画に反映させ、サステナビリティに関する活動と事業戦略を統合して、持続的な企業価値向上に努めています。

機関の名称及び構成員（2025年10月1日時点）

氏名	役職名	主な設置機関						
		取締役会	監査等委員会	指名諮問委員会	報酬諮問委員会	経営会議	コーポレートガバナンス委員会	サステナビリティ委員会
小川 辰志	代表取締役社長	議長	—	○	○	主催	主催	委員長
角 芳尋	専務取締役上席執行役員	○	—	—	—	○	○	○
山本 将仁	専務取締役上席執行役員	○	—	—	—	○	○	○
石井 英之	常務取締役上席執行役員	○	—	—	—	○	○	○
加藤 浩二	常務取締役上席執行役員	○	—	—	—	○	○	○
倉澤 佳子	社外取締役	○	—	—	○	—	○	○
中村 智彦	取締役常勤監査等委員	○	委員長	—	—	—	○	—
神田 安積	社外取締役（監査等委員）	○	○	—	委員長	—	○	—
木内 昭二	社外取締役（監査等委員）	○	○	委員長	—	—	○	—
矢島 茉莉	社外取締役（監査等委員）	○	○	○	—	—	○	—
岩本 尚士	上席執行役員	—	—	—	—	○	○	—
真鍋 克則	上席執行役員	—	—	—	—	—	○	○
安江 大輔	執行役員	—	—	—	—	—	○	—
吉田 信太郎	執行役員	—	—	—	—	—	○	—
北谷 明雄	執行役員	—	—	—	—	○	○	○
五十嵐 均	執行役員	—	—	—	—	—	○	○
樫原 英男	執行役員	—	—	—	—	—	○	—
竹崎 実嗣	執行役員	—	—	—	—	—	○	—
久富 慎	執行役員	—	—	—	—	—	○	—
須田 庸夫	執行役員	—	—	—	—	—	○	○
設楽 重之	執行役員	—	—	—	—	—	○	—
仙田 雅之	執行役員	—	—	—	—	—	○	—

社外取締役の選任理由および活動状況

氏名	選任理由	活動状況
倉澤 佳子	前職及び現職において、サステナビリティ関連の業務に携わっており、サステナビリティに関する専門的な知見を持っているだけでなく、製造業における海外の勤務経験もあることから、当社の社外取締役として適任であると判断しています。	取締役会出席状況 17回/17回
神田 安積	弁護士として専門的な知見を有しているだけでなく、社外監査役、社外取締役（監査等委員）として会社経営に関与された経験があることから、当社の監査等委員である社外取締役として適任であると判断しています。	取締役会出席状況 17回/17回
木内 昭二	弁護士として専門的な知見を有しているだけでなく、家事調停委員、行政不服審査会委員などを歴任していることから、当社の監査等委員である社外取締役として適任であると判断しています。	取締役会出席状況 16回/17回
矢島 茉莉	公認会計士として専門的な知見を有しているだけでなく、他社における監査役としての経験や保険会社における内部監査部門長としての経験を通じて、コーポレートガバナンスに関する深い見識を有していることから、当社の監査等委員である社外取締役として適任であると判断しています。	取締役会出席状況 13回/13回

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の機能向上を図るため、取締役会の実効性に関する分析及び評価（以下、「実効性評価」という。）を実施しております。実効性評価の方法は、2018年から外部機関を活用した匿名方式のアンケートに基づく自己評価とし、評価項目は、取締役会の構成や運営方法、取締役に対する支援体制等としました。

2025年4月に行った実効性評価は、実効性があるとの評価結果でした。前年度、継続的な課題として取り組んだサステナビリティへの取り組み等に関する論議については、マテリアリティの評価や、気候変動に関する取り組みを中心に論議を重ねてきたことにより、評価結果は改善しました。2025年度はグループ全体の潜在的リスクと対処方法などに重点的に取り組んでいきます。

今後も自律的なコーポレート・ガバナンスの充実に向けた課題を取締役会で共有し、課題の解決に向け、順次、実践していきます。

役員報酬

当社の役員報酬等は、月額報酬（固定報酬）、業績連動報酬（役員賞与）及び譲渡制限付株式報酬の3つの要素から成り立っております。なお、株式報酬については、付与した株式につき、対象取締役が当社の取締役会が予め定める地位を退任又は退職した時まで譲渡等による処分を制限すること

等、当社所定の譲渡制限契約を締結することとしています。

また、各報酬の割合は、役員賞与が当社の業績により変動することがあるものの、概ね固定報酬が50％、役員賞与が35％、株式報酬が15％となるよう設計をしています。

監査等委員である取締役の報酬

定時株主総会で決議された報酬限度額内において、役員としての役割・責任に基づき、監査等委員である取締役の協議により決定します。役員報酬は月額報酬のみ支給しています。

個人別の報酬等に係る決定方法

取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬等については、取締役会の諮問機関である独立社外取締役を過半数とする報酬諮問委員会での審議、取締役会への答申を経て、役員の職位ごとの月額報酬、株主総会に上程する役員賞与議案、役員賞与の個人別の額及び譲渡制限付株式報酬の個人別の付与株式数等を取締役会で決議します。なお、取締役会の決議は、報酬諮問委員会の答申を尊重して行います。

内部統制の強化に向けた対応

当社では、内部統制の強化のため、内部監査室、デジタルイノベーション統括部、環境・品質保証部等の監査関連組織による「内部監査サミット」を年2回開催し、各部署による内部監査やリスク対応の状況を共有しています。また、

役員報酬の構成

	月額報酬 （固定報酬）	業績連動報酬 （役員賞与）	譲渡制限付株式報酬 （非金銭報酬）
支給対象	取締役（社外取締役および監査等委員である取締役を除く。）・社外取締役・監査等委員である取締役	取締役（社外取締役および監査等委員である取締役を除く。）	取締役（社外取締役および監査等委員である取締役を除く。）
付与方式	金銭	金銭	株式
評価指標	—	連結営業利益額をもとに算出した「成果配分利益」の28％を役員（社外取締役および監査等委員である取締役を除く。）及び従業員賞与の総原資とし、社内規程に基づく計算により、月額報酬に連動した各人の業績連動報酬（役員賞与）を算出しています。	基準報酬額に、役員としての役割・責任に基づき役員の職位ごとに設けた係数を乗じることにより、各対象取締役に付与する報酬債権の金額を算出し、算出した金額に相当する株数を決定したうえで取締役会決議に基づき、付与することとしています。
付与方法	毎月金銭で支給	株主総会終了後、金銭で支給	対象期間に拠出した金額に応じた株式

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

区分	報酬等の総額 （百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）			対象となる 役員の員数（名）
		月額報酬 （固定報酬）	業績連動報酬等	非金銭報酬等	
取締役 （監査等委員である 取締役を除く。） （うち社外取締役）	244 (8)	112 (8)	104 (-)	27 (-)	6 (1)
取締役（監査等委員で ある取締役） （うち社外取締役）	45 (25)	45 (25)	—	—	5 (4)
合計 （うち社外取締役）	289 (33)	157 (33)	104	27	11 (5)

（注） 1. 上表には、2024年6月26日開催の第93回定時株主総会終結の時をもって退任した取締役（監査等委員である取締役）1名を含んでおります。
2. 取締役（監査等委員である取締役を除く。）に対する支給額には、使用人兼務取締役の使用人分給与等は含んでおりません。
3. 業績連動報酬等は、第94回定時株主総会において決議された役員賞与です。
4. 業績指標となる2024年度における成果配分利益の実績は19,824百万円です。

全社員を対象とする「セルフチェック」を実施し、自身の活動の振り返りを行ってもらうと同時に、グループ内のリスクの抽出と適切な対応につなげています。

株主との対話

当社は、株主との建設的な対話を統括するために、IR担当役員の下にIR担当部署を設置し、経営企画・総務・経理部門等との連携により、経営・財務状況等を公平かつタイムリーに開示しています。本決算および第2四半期は、代表取締役社長およびIR担当役員が出席して決算説明会を、第

1・3四半期は、IR担当役員が出席して電話会議形式の決算説明会を開催しています。また、株主・投資家等から対話の要望があるときは積極的に対応しています。

株主・投資家等の意見や要望は、IR担当部署がその内容を判断し、取締役会に報告しています。対話に際しては、当社ディスクロージャー・ポリシーを踏まえ、インサイダー情報の管理を社内規程に則り十分留意しながら実施し、決算情報については発表前の一定期間をサイレント期間として株主・投資家等との対話を制限しています。

マネジメント体制／スキル・マトリックス

(2025年10月1日現在)



取締役※

※監査等委員である取締役を除く

1 代表取締役社長
小川 辰志

1988年 4月 当社入社
2015年 4月 同執行役員開発本部開発設計部長 兼 設計品質グループ部長
2017年 4月 同執行役員開発本部長 兼 開発設計部長 兼 設計品質グループ部長
2019年10月 同上席執行役員開発本部長兼 開発設計部長 兼 設計品質グループ部長
2020年 6月 同取締役上席執行役員開発本部長
2021年 6月 同常務取締役上席執行役員生産本部長
2023年 6月 同代表取締役社長(現任)

2 専務取締役
角 芳尋

1985年 4月 当社入社
2012年 4月 同執行役員経営企画室長
2013年 6月 同取締役執行役員経営企画室長
2013年10月 同取締役執行役員営業本部海外営業部長
2015年 6月 同監査等委員会設置会社への移行に伴い取締役退任、主幹執行役員営業本部海外営業部長
2017年 4月 同主幹執行役員営業本部販売統括部長
2018年 4月 同主幹執行役員営業本部オフィス機器セグメント担当 兼 販売統括部長
2018年10月 同上席執行役員営業本部オフィス機器セグメント担当 兼 販売統括部長
2021年 6月 同取締役上席執行役員営業本部オフィス機器セグメント担当 兼 事業管理グループ部長、販売統括部長
2021年10月 同取締役上席執行役員経営企画室長 兼 IR広報・ESG推進、内部監査、人事、システム統括担当
2022年 4月 同常務取締役上席執行役員経営企画室長 兼 IR広報・ESG推進、内部監査、人事、システム統括担当
2022年10月 同常務取締役上席執行役員経営企画室長 兼 IR広報・ESG推進、人事、システム統括担当
2023年 6月 同専務取締役上席執行役員経営企画室長 兼 IR広報・ESG推進、人事、システム統括担当
2024年 4月 同専務取締役上席執行役員コーポレート本部長 兼 経営企画室長(現任)

4 常務取締役
石井 英之

1989年 4月 当社入社
2014年 4月 同生産本部付MAX (THAILAND)CO., LTD.代表取締役社長
2019年10月 同執行役員生産本部付MAX (THAILAND)CO., LTD.代表取締役社長
2020年 4月 同執行役員生産本部生産・物流システム部長
2020年10月 同執行役員生産本部生産本部長
2023年 6月 同取締役執行役員生産本部長
2025年 4月 同常務取締役上席執行役員生産本部長(現任)

5 常務取締役
加藤 浩二

2004年10月 当社入社
2021年 4月 同執行役員開発本部開発設計部長
2021年 6月 同執行役員開発本部長 兼 開発設計部長
2022年 4月 同執行役員開発本部長 兼 住環OP設計部長
2023年 6月 同取締役執行役員開発本部長 兼 住環OP設計部長
2023年10月 同取締役執行役員開発本部長
2025年 4月 同常務取締役上席執行役員開発本部長(現任)

6 社外取締役
倉澤 佳子

1986年4月 株式会社小松製作所入社
2009年4月 同CSR室長
2019年4月 一般財団法人国際開発機構 (FASID)評議員(現任)
2021年4月 株式会社小松製作所サステナビリティ推進本部副本部長 兼 CSR室長
2022年9月 東京海上ホールディングス株式会社経営企画部サステナビリティ室プリンシパル
2023年6月 当社社外取締役(現任)
2025年6月 カシオ計算機株式会社 社外取締役(現任)
(重要な兼職の状況)
一般財団法人国際開発機構 (FASID) 評議員
カシオ計算機株式会社 社外取締役

3 専務取締役
山本 将仁

1987年 4月 当社入社
2007年 4月 同営業本部海外営業部付MAX USA CORP.代表取締役社長
2017年 4月 同執行役員営業本部海外営業部長 兼 IP DIVISION部長 兼 RB事業推進室担当
2018年 4月 同執行役員営業本部海外営業部長 兼 IP DIVISION部長兼 RB事業推進室担当 兼 インダストリアル機器セグメント担当
2018年10月 同上席執行役員営業本部インダストリアル機器セグメント担当 兼 海外営業部長 兼 IP DIVISION部長 兼 RB事業推進室担当
2020年 6月 同取締役上席執行役員営業本部長
2021年 4月 同常務取締役上席執行役員営業本部長
2025年 4月 同専務取締役上席執行役員営業本部長(現任)

取締役スキル・マトリックス

氏名	当社における地位	企業基本機能							当社戦略	
		企業経営	営業/販売	技術	サステナビリティ	会計	法務	人事	グローバルビジネス	企画/新規
小川 辰志	代表取締役社長	◎		◎						◎
角 芳尋	専務取締役	◎	◎		◎	◎		◎	◎	◎
山本 将仁	専務取締役	◎	◎	◎					◎	○
石井 英之	常務取締役	◎		◎	◎				◎	
加藤 浩二	常務取締役	○		◎	◎					◎
倉澤 佳子	社外取締役				◎				◎	◎
中村 智彦	取締役 常勤監査等委員		◎							
神田 安積	社外取締役 監査等委員						◎	◎		
木内 昭二	社外取締役 監査等委員						◎			
矢島 茉莉	社外取締役 監査等委員					◎				

※経験年数3年以上を「◎」、2年以上を「○」としています。
※人事には、他社での指名・報酬委員会の経験を含んでいます。

監査等委員である取締役

7 取締役
中村 智彦

1984年 4月 当社入社
2017年 4月 同営業本部機工品営業部マーケティンググループ部長代理 兼 商品企画グループ部長代理
2019年10月 同営業本部機工品営業部マーケティンググループ部長
2021年10月 同経営企画室部長
2022年 6月 同取締役(監査等委員)(現任)

8 社外取締役
神田 安積

1993年 4月 弁護士登録(第二東京弁護士会)、銀座東法律事務所弁護士
1999年 4月 レックスウェル法律特許事務所パートナー弁護士
2002年 5月 西新橋総合法律事務所パートナー弁護士
2008年 6月 株式会社ウイン・インターナショナル社外監査役
2009年12月 弁護士法人早稲田大学リーガル・クリニックパートナー弁護士
2010年 4月 第二東京弁護士会副会長
2011年 6月 当社補欠社外監査役
2014年 4月 ウイン・パートナーズ株式会社 社外監査役
2015年 3月 日本弁護士連合会事務次長
2015年 6月 ウイン・パートナーズ株式会社 社外取締役(監査等委員)(現任)
2016年 6月 当社補欠社外取締役(監査等委員)
2018年 6月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)
2019年 4月 日本弁護士連合会常務理事
2021年 4月 第二東京弁護士会会長、日本弁護士連合会副会長
2023年 6月 日本化学産業株式会社 社外取締役(現任)
2023年 9月 弁護士法人東京フロンティア基金法律事務所 所長 弁護士(現任)

(重要な兼職の状況)
弁護士法人東京フロンティア基金法律事務所 所長 弁護士
ウイン・パートナーズ株式会社 社外取締役(監査等委員)
日本化学産業株式会社 社外取締役

9 社外取締役
木内 昭二

1983年4月 小平市役所入所
1985年6月 小平市役所退所
1995年4月 弁護士登録(第二東京弁護士会)、村山法律事務所弁護士
2001年4月 小平市固定資産評価審査委員会委員
2004年7月 津の守坂法律事務所開設(現在に至る)
2006年4月 東京家庭裁判所家事調停委員(現任)
2012年4月 小平市情報公開審査委員会委員
2013年4月 第二東京弁護士会副会長
2013年5月 小平市顧問弁護士
2016年4月 小平市行政不服審査会委員
2018年6月 当社補欠社外取締役(監査等委員)
2019年4月 日本弁護士連合会常務理事
2020年6月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)
(重要な兼職の状況)
津の守坂法律事務所 弁護士

10 社外取締役
矢島 茉莉

2007年12月 新日本監査法人(現 EY新日本有限責任監査法人)入社
2011年 9月 公認会計士登録
2017年10月 新日本監査法人(現 EY新日本有限責任監査法人)マネージャー
2019年 5月 アクサ生命保険株式会社入社
同内部監査部及びアクサ・ホールディングス・ジャパン株式会社 内部監査本部を兼務
2019年 5月 矢島茉莉公認会計士事務所代表(現任)
2021年10月 アクサダイレクト生命保険株式会社(現 アクサ生命保険株式会社)内部監査部長
2023年 6月 株式会社じげん 常勤社外監査役(現任)
2024年 6月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)
(重要な兼職の状況)
矢島茉莉公認会計士事務所代表
株式会社じげん 常勤社外監査役

「マックスグループ行動規範」の遵守・浸透

マックスでは、マックスグループで働くすべての人が共有すべき価値観や倫理観、行動すべき内容を示した「マックスグループ行動規範」を定めています。

マックスグループ行動規範は、社員の「セルフチェック」の項目に継続して取り上げることで、内容の浸透を図っています。また、多言語化を行い、国内だけでなく海外を含むグループ全体で内容を共有しています。

本規範の遵守を通じて、マックスグループの持続的な発展を目指すとともに、企業としての社会責任を果たし、ステークホルダーの信頼と期待に応えてまいります。

マックスグループ行動規範

はじめに

この行動規範は、マックスグループで働くすべての人（以下、「私たち」という）が共有するべき価値観や倫理観、行動すべき内容を示すものです。

この行動規範の遵守を通じて、私たち自身の成長とマックスグループの持続的な発展を目指すとともに、企業としての社会的責任を果たし、ステークホルダーの信頼と期待に応えます。

1. 良い製品・サービスの供給

世界中のお客様に良い製品・サービスを供給することで、社会に奉仕し、文化に貢献します。

2. 人権の尊重

人権の尊重をすべての企業に求められる行動基準と認識し、あらゆる差別・ハラスメントを排除します。

3. 地球環境の保全

地球環境の保全に最大限配慮し、人と自然が共生する持続可能な社会づくりに貢献します。

4. 公正かつ透明な事業活動の推進

国際的に認められた規範を尊重するとともに、国内外の法規、社内規則などを遵守し、企業倫理の徹底を図り、誠実な事業活動を推進します。

5. 社会とのコミュニケーションの推進

持続的な企業価値向上のために、企業情報を適時適切に開示するなど、社会とのコミュニケーションを推進します。

6. 責任ある対応

この行動規範に反する事態が発生したときは、迅速かつ的確に情報を公開し、原因を究明して再発防止策を講じます。また、取引先をはじめとするステークホルダーに対して、この行動規範の趣旨をご理解いただくよう努めます。

マックスグループ行動規範 細則

マックスグループ行動規範の細則は、私たち一人ひとりが行動規範の各項目について共通した理解を持ち、その実現に向けた具体的な行動を記したものです。私たち一人ひとりが、それぞれの国・地域において、関わるすべての法令を遵守するとともに、本細則の内容を実践することを期待します。

1. 良い製品・サービスの供給

- 1-1. お客様の期待を超えるモノ・コトづくりを実践し、革新的かつ安全で高品質な製品やサービスを提供し続けます。
- 1-2. お客様の声を聴きながら、より良い製品・サービスの開発・改良に反映します。
- 1-3. 第三者の知的財産権を侵害することなく、知的財産の創造を通じて事業の推進を図ります。
- 1-4. 万一、製品やサービスに関わるトラブルが発生した場合は、迅速かつ適切に、公平性をもって対処し、再発防止の措置を講じます。

- 1-5. 私たち一人ひとりが自己啓発するだけでなく、相互の研鑽を通じて、個人の成長と組織の活性化を目指して働きます。

2. 人権の尊重

- 2-1. 国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」や「世界人権宣言」など、国際的に認められた人権に関する規範を学び続け、人権に関する諸問題に取り組みます。
- 2-2. マックスグループ人権方針を遵守します。
- 2-3. 人権デューデリジェンスの仕組みを構築し、人権への負の影響を特定し、その予防及び軽減に努めます。
- 2-4. マックスグループ取引先様サステナビリティガイドラインに基づき、人権侵害の可能性のある鉱物調達禁止など、取引先様とともに責任あるサプライチェーンの構築に努めます。

- 2-5. すべての人の尊厳と権利及び多様性を尊重し、不当な差別を行わず、ハラスメント、児童労働、強制労働などを排除し、適正な労働時間の管理、安全と健康に配慮した働きやすい職場環境の整備、結社の自由と団体交渉権の尊重などに取り組み、風通しの良い企業風土を醸成します。

3. 地球環境の保全

- 3-1. 製品やサービスの開発、製造、販売、輸送、使用、廃棄に至るライフサイクル全体において、社会全体の環境負荷低減を追求します。
- 3-2. 脱炭素社会の実現に向けて、温室効果ガスの排出削減に取り組みます。
- 3-3. 資源の有効活用と資源循環に取り組みます。
- 3-4. 水資源の保全や、廃棄物・化学物質の排出量の削減を推進します。
- 3-5. 事業活動における生態系への影響の軽減に努め、生物多様性の保全に貢献します。

4. 公正かつ透明な事業活動の推進

- 4-1. お客様や取引先と良好で適切な関係を継続するために、常にオープンでフェアな取引を行います。
- 4-2. 私的独占、不当な取引制限（カルテル、入札談合など）、不正な取引方法（優越的地位の濫用など）等、各国・各地域の競争法を遵守します。
- 4-3. 反社会的勢力とは一切の関係を持たず、毅然とした態度で対応します。
- 4-4. 公務員や政府関係者などの他者と健全な関係を構築し、社会通念上妥当でない贈答や接待、その他の腐敗行為を受けず、行いません。
- 4-5. 名目のいかんにかかわらず、便宜供与や私的利益の授受を行いません。
- 4-6. 政治活動などには、個人としての参加であることを認識したうえで参加します。
- 4-7. 個人情報を含む秘密情報、業務を通じて得た当社及び他社の情報の重要性を認識し、適切な情報セキュリティ体制を構築したうえで、情報を厳重に管理し、外部に漏えいしません。
- 4-8. 当社及び他社の未公表の重要事実を慎重に取り扱い、インサイダー取引規制を遵守します。
- 4-9. 適切な根拠（証憑）に基づいて業務上の記録、申請、報告を行い、適正な会計処理・納税を行います。

- 4-10. 会社の資産は、有形無形を問わず、正当な業務目的のみに使用し、不正流用を行いません。

- 4-11. 国際的な平和と安全の維持のために、輸出入に関わる貿易関連法規を遵守します。

5. 社会とのコミュニケーションの推進

- 5-1. 法令等の定めによる開示に限らず、ステークホルダーにとって有用で信頼性のある情報の開示に努めます。
- 5-2. お客様、取引先、従業員、株主、投資家、地域社会、行政機関など幅広いステークホルダーとの双方向のコミュニケーションを促進します。
- 5-3. 国際社会の一員として、国・地域の文化や慣習を尊重するとともに、事業を通じた社会への積極的な貢献に努めます。

6. 責任ある対応

- 6-1. この行動規範の趣旨をよく考え、理解し、責任ある行動を実践するとともに、行動規範に反する事態に関して、「未然防止」、「早期発見」、「早期対応」ができる体制を整備します。
- 6-2. この行動規範に反する問題を発見した場合は、速やかに上司や適切な部署、通報窓口に報告します。報告者に対する報復行為を許さず、誠実に報告した個人に対する不利益な取り扱いを行いません。
- 6-3. 経営陣は、この行動規範に反する重大な問題が発生した場合は、社会に対して迅速かつ的確に説明を行うとともに、事実調査、原因究明を行い、再発防止策を講じます。また、当該問題に関する責任を明確にし、必要に応じて自らを含めて厳正な処分を行います。
- 6-4. 事業活動に脅威を与える自然災害、サイバー攻撃、感染症、テロ、事故等に備え、予防的な措置を含む組織的な危機管理体制を構築します。各種災害の発生時には、事業活動の早期復旧を目指し、お客様、取引先などへの影響の最小化に努めます。

内部通報制度

マックスでは、内部通報窓口として社内相談窓口と社外相談窓口を設置しています。内部通報の内容に応じて検討、対策を実施し、内部通報の件数については、四半期に1回開催するコーポレートガバナンス委員会で報告しています。

腐敗防止への取り組み

マックスでは、「マックスグループ行動規範」に、私的利益の授受禁止、過剰な贈答・接待と贈収賄の禁止、独占禁止法および不正競争防止法の遵守などを定めるとともに、国内・海外拠点の内部監査を実施しています。

なお、2024年度は、重大なコンプライアンス違反は発生していません。

反社会的勢力排除に向けた対応

マックスは、社会の秩序や企業の健全な活動に脅威を与える反社会的勢力に対して、毅然とした姿勢で組織的に対応し、取引関係を含め一切の関係を持たないこととしています。

また、すべての取引先に対して、「反社会的勢力排除に関する覚書」の締結をお願いしており、サプライチェーン全体での反社会的勢力排除に向けた対応を図っています。

事業等のリスク

(1)当社グループのリスク管理体制

①組織

当社は、取締役会決議により「経営関連会議規程」を定め、定期的に開催される「コーポレートガバナンス委員会」を設置し、全社のリスクを抽出、把握、対応する体制を取っております。

また、有事の際に迅速に対応するため、取締役会決議により「危機管理対応規程」を定めて、社長を中心とした初動体制を構築できるようにしております。

②リスク管理のプロセス

リスク管理のプロセスとして内部監査部門が、監査の中で各部門の個別リスク管理状況の把握を行い、定期的にコーポレートガバナンス委員会に報告し、コーポレートガバナンス委員会でのリスク管理状況は取締役会に報告され、各部門のリスク管理についての改善・進捗が全社的に図られる体制を取っております。加えてコーポレートガバナンス委員会では、リスク発生の予防の視点から重要なテーマについては、適宜、モニタリングを行っております。

また、有事の際には、初動の遅れを防ぐため、職制上の報告経路とは別に情報システムを活用した報告経路を設けております。この情報システムを活用した報告経路の情報をもとに、事象の重大性に応じて危機管理小委員会又は危機管理委員会の設置等の判断を行い、速やかに対応できるようにしております。

(2)事業等のリスク

当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性のある主なリスクとして、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項は、以下のとおりです。ただし、これらは当社グループに関するすべてのリスクを網羅したものではありません。

リスクにおいて想定されるシナリオ及びリスクへの対応については、個々のリスクのリスク項目の中に記載しております。また、「発生可能性」については、短期的視点に加え中長期的に発生する可能性、「影響度」については、発生した際に売上高、親会社株主に帰属する当期純利益及び純資産に与える影響により、それぞれ評価しております。

なお、文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものです。

①－1) マクロ環境リスク

当社グループの事業のうち、インダストリアル機器部門の主要製品には、木造住宅の建築で使用する釘打機、エアコンプレッサ等の

空圧機械及び釘、ねじ等の消耗品、並びに住宅の浴室に設置する浴室暖房・換気・乾燥機、24時間換気システム等の住環境機器があります。そのため、国内の新設住宅着工戸数の減少は、これらの製品の需要及びインダストリアル機器部門の経営成績に悪影響を及ぼす可能性があり、増加は好影響を及ぼす可能性があります。しかし、少子高齢化の影響で中長期的には、国内の新設住宅着工戸数は減少が見込まれており、想定を上回るスピードで進展した場合は、これらの製品の需要及びインダストリアル機器部門の経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。

また、オフィス機器部門の主要製品には、オフィス等における紙の消費と関連性が高いホッチキスと針、オートステープラ等を含んでおります。そのため、オフィス等における紙の消費の減少は、これら製品の需要及びオフィス機器部門の経営成績に悪影響を及ぼす可能性があり、増加は好影響を及ぼす可能性があります。しかし、中長期的に想定される世界的なペーパーレス化及び国内における生産年齢人口の減少が、想定を上回るスピードで進展した場合は、これらの製品の需要及びオフィス機器部門の経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。

【対応】

当社グループは、リスクを軽減するため、国内新設住宅着工戸数や紙の消費といったマクロ環境変化の影響を受けにくいポートフォリオの構築に向け以下のような対応を図っております。

- a) 木造建築物向け工具に加え、コンクリート構造物向け工具の充実
- b) 浴室暖房・換気・乾燥機におけるリブレイス（既設機の置き換え）に注力
- c) オフィス機器部門において、文字表示事業への注力
- d) 国内事業における業務の効率化の推進

①－2) 為替レートの変動リスク

当社グループにおける海外への売上、海外からの調達等には、外貨建取引を含んでいます。主な取引の通貨は、売上が米ドル及びユーロ、調達等は米ドル、人民元及びタイバツです。為替レート of 急激な変動は、主に売上高、売上原価、営業外損益、及び純資産に影響を与え、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

為替感応度（年間換算、2026年3月期計画値）は、以下のとおりです。なお、アジア通貨は米ドルに連動する前提で作成しております。

- ・売上為替感応度 米ドル200百万円、ユーロ80百万円
- ・営業利益為替感応度 米ドル60百万円、ユーロ80百万円

【対応】

外貨建の売上と調達を相殺する為替マリーによる変動リスク軽減を図っております。

①－3) 金利の変動リスク

当社において余資は、主に円建ての事業債及び地方債にて運用しその他有価証券の区分にて貸借対照表に計上しております。これ

らは固定利率の債券で金利が上昇すると価格が下がるため、純資産の減少となるリスクがあります。

また、当社における退職給付費用及び債務は、割引率等数理計算上で設定される前提条件や年金資産の期待運用収益率に基づいて算出し、割引率は日本の国債の市場利回りを考慮して設定しております。実際の結果が前提条件と異なる場合、または前提条件を変更した場合、その影響は累積され、将来にわたって定期的に認識されるため、一般的には将来期間において認識される費用及び計上される債務に影響を及ぼします。割引率や運用利回りの変化は経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

【対応】

運用で購入する債券の満期までの年数を原則5年以内として、金利上昇リスクを低減しています。

また、退職給付に関するリスクに関しては、法制度、年金の積立状況などを踏まえ、適宜、人事制度の見直しなどを検討・実施しております。

①－4) 国際政治経済に関するリスク

当社グループは、調達、生産及び販売活動の多くを海外で行っております。海外における事業活動では、政治、外交問題又は予期しない政策、法制度、規制等の変更のリスクがあります。各国の経済安全保障政策や貿易摩擦等による通商政策の変化、テロ、戦争等による国家間の関係悪化等により、海外での事業活動に支障が生じ、当社グループの経営成績及び将来計画に影響を与える可能性があります。

【対応】

当社グループは、政治・経済情勢や法規制の動向を注視し、入手した情報をもとに経営戦略及び業績予想に反映しております。

また、不確実な状況に対処できるよう、BCP体制の強化に努めております。

①－5) 自然災害、事故、感染症等に関するリスク

当社グループの日本における製造拠点及び開発拠点は、群馬県に集中しております。一般的に日本は、世界の他の地域と比較して地震の頻度が多いため、地震に伴う被害も受けやすい地域です。地震・風水害をはじめとした自然災害、事業所における事故、感染症等が想定を超える規模で発生した場合、当社の資産に対する被害や従業員による業務体制維持が困難になるなど、事業に悪影響を及ぼす可能性があります。

【対応】

大規模地震対策としてこれまで、必要に応じて各建物の耐震補強工事を実施してまいりました。加えて「事業継続マネジメントシステム(BCMS)」の認証(ISO22301)を2016年3月25日に取得し、主要製品を複数拠点で製造できる体制を準備するなど、BCPを充実させてきました。また、ワークスタイル等の変革により、感染症等による活動制限の際の事業活動への影響を最小限に抑える取り組み

を進めてきました。

当該リスクへの対応については、今後も引き続き各種事前対策を定めるとともに、状況に応じて臨機応変な対応に努めるなどリスク管理を行ってまいります。

①－6) 環境に関連するリスク

当社グループは、急激な気候変動、有害化学物質による曝露、水質汚濁等、環境に関するさまざまなリスクの可能性を認識しています。また、国内及び海外で環境に関する規制の適用を受けております。これらのリスクが顕在化した場合、費用負担が生じる可能性があります。また、当社グループの経営成績に影響を与える可能性があります。

【対応】

当社グループは、環境マネジメントシステム(ISO14001)の認証取得に加えて、「マックス環境宣言」「環境基本方針」のもと、環境・品質保証部長を委員長とするEMS委員会を設置し、各製造拠点の環境委員会において環境負荷低減に向けた活動を推進しています。製造拠点においては、関係法令を明確にし、必要な要件を遵守しています。

また、調達においては、化学物質等に関する「マックスグリーン調達基準」などを策定するとともに、当社グループ及びサプライヤーにおける遵守を徹底しています。

②－1) 業界構造に関連するリスク

2025年3月期におけるコンクリート構造物向け工具の売上高は348億円で全社売上高の約4割を占めています。

コンクリート構造物向け工具のうち、鉄筋結束機及びその消耗品であるタイワイヤ(以下、鉄筋結束機等)は、コンクリート構造物向け工具及び当社グループの成長を牽引しています。

鉄筋結束機等は、知的財産権等により技術的な優位性を有しています。しかし、技術的優位性の喪失、ワイヤ結束に代わる結束手段の登場又は鉄筋を使用しない工法への急速な変化等が生じた場合、当社グループの鉄筋結束機等の需要が減退し、当社グループの経営成績及び将来の計画に悪影響を与える可能性があります。

【対応】

市場動向を注視し市場の変化に追隨した製品・サービスを提供できるよう、コスト競争力の強化、持続的な技術的優位性の確保などに向け、投資を継続しております。

②－2) 調達に関連するリスク

当社グループの製品のうち、ステーブル、ネイル、ねじ及び鉄筋結束機用ワイヤ等の消耗品の原材料として鉄製の普通線材を使用しております。その普通線材の価格は、鉄鉱石や石炭、石油などの原料不足や他国の需要動向により変動する可能性があります。急激な原材料価格の上昇は当社グループの経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。

また、当社グループ製品を構成する原材料、部品等の欠陥や欠品

により、当社グループ製品の信頼性や評判に悪影響を及ぼす可能性があります。

【対応】

当社グループでは、購入する原材料等のコストダウンに継続して取り組むとともに、急激な原材料価格等の上昇に対しては、販売価格の見直し等を行っております。

また、原材料、部品等の欠陥や欠品を予防するため、取引開始時のサプライヤー評価、サプライヤー監査等を実施しております。

②－3) 製品品質に関するリスク

当社グループが提供する製品・サービスに品質問題や製造物責任問題が生じた場合、顧客への告知及び製品の点検又は回収などの費用が発生し、業績に悪影響を及ぼす可能性があります。また、当該問題により顧客や社会からの信頼が失墜し、ブランドイメージの低下、顧客の流出などを招き、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

【対応】

当社グループでは、ISO9001をベースとし、各国・地域の法規制及び事業特性に応じた品質マネジメントシステムを構築し、徹底した品質管理を行っております。当社グループの製品・サービスの品質に関しては、法令で定められた安全基準に加え、顧客目線での安全性を考慮した基準を設定しております。

また、設計から生産・出荷に至る各過程において品質を確認するプロセスを設けて、品質問題発生によるリスクの最小化に努めております。

万が一、品質問題が発生又は発生を予見させる兆候を把握した場合には、お客様をはじめ関係者から迅速に情報を収集するとともに、原因究明をはじめとした対応を速やかに実施いたします。

②－4) 知的財産に関するリスク

当社グループでは、他社と差別化した技術・ノウハウやお客様のニーズに適合した製品開発等により創出した知的財産については、その重要性を認識し、保護手続をとっております。しかし、当社グループの知的財産が権利として認められない場合、一部の国・地域では知的財産権による完全な保護が受けられない場合、又は第三者による類似製品の製造を防止できない場合もあり、当社グループの市場競争力に悪影響を及ぼし、経営成績及び将来の計画に影響を与える可能性があります。

【対応】

当社グループのビジネスを知的財産権で守る活動の一つとして模倣品対策を行っています。具体的には、営業各部門による市場の監視を行っています。監視活動で当社グループ知的財産権を侵害していると思われる製品が発見された場合には、その製品を入手し、販売業者及び製造業者を特定した後に、現地国の弁理士・弁護士に、当社グループ知的財産権への侵害の鑑定を行っていただき、適切な処置を実施しております。

また、当社グループにおいては、第三者所有の知的財産を侵害することのないよう、十分に調査を行っております。

③人的資本に関するリスク

当社グループは、「人」が尊重され、「人」が成長することにより、会社も成長すると考えており、優秀な人材の確保が会社の持続的成長には必要です。しかし、特に日本国内においては少子高齢化に伴う労働人口の減少等もあり、優秀な人材を継続的に採用・維持するための競争は激しく、優秀な人材の確保が滞り、業務の属人化が進み、長期的な観点での業務運営の効率性が毀損し、当社グループの持続的な成長を損なう可能性があります。

【対応】

当社グループは、「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」を経営基本姿勢として掲げ、社員一人ひとりが主役となり、自己の成長のために働くことを推奨しています。

社員が自らの成長を実感し、社員が誇りをもって働きたいと思える会社の実現に向けた取り組みを推進し、エンゲージメント調査等を通じて社員のモチベーションの把握に努めております。

また、優秀な人材の確保にあたっては、新卒採用者の育成を中心としつつも、戦略及び組織ニーズに合わせ高度専門人材を含む経験者採用も行い、年齢別の構成にも配慮しながら組織力の強化に努めております。

④情報に関するリスク

当社グループが行う業務は、第三者に管理されているものも含め、コンピューターシステム及びコンピューターシステムを結ぶ通信ネットワーク(以下総称して、情報インフラ)を利用しています。また、当社グループは、情報インフラを利用した製品も販売しております。

サイバー攻撃等により情報インフラ等に障害が発生し、当社グループの業務又は当社グループが販売する製品・サービスに支障が生じる可能性があります。また、これらリスクを予防するため、さまざまなリソースの投入が必要ですが、当社グループが販売する製品・サービスに関しては、販売ボリュームに対してリソースの投入が過大になるリスクも内在しています。

さらに当社グループでは、機密情報及び顧客情報をはじめとする個人情報を取り扱う機会があり、不測の事態によりこれらの情報の漏洩が発生した場合は、顧客や社会からの信頼が失墜し、ブランドイメージの低下、顧客の流出などを招き、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

【対応】

当社グループの業務に関する情報インフラに関しては、「情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)」の認証取得(ISO/IEC27001を2004年4月27日に取得)などを通じ、情報セキュリティ維持向上を目指しております。

また、情報セキュリティ基本方針を定めるなど、ISMSリスク対応計画を立案し、人的、組織的、物理的、技術的に機密情報及び個人

情報漏洩対策の実施、並びに事業継続計画を策定しております。

また、当社グループが販売する製品・サービスに関しては、各国・地域の法規制も踏まえ、PSIRTの確立に向け、取り組んでおります。

※ PSIRT(Product Security Incident Response Team)

⑤コンプライアンスに関するリスク

当社グループは、多くの国・地域で事業活動を行うにあたり、人権を尊重し、各種法規制及び社会規範を遵守する必要があります。

各種法規制は、社会情勢の変化により、急速に新設、変更等がなされる可能性があり、新たなコスト負担を招く可能性があります。

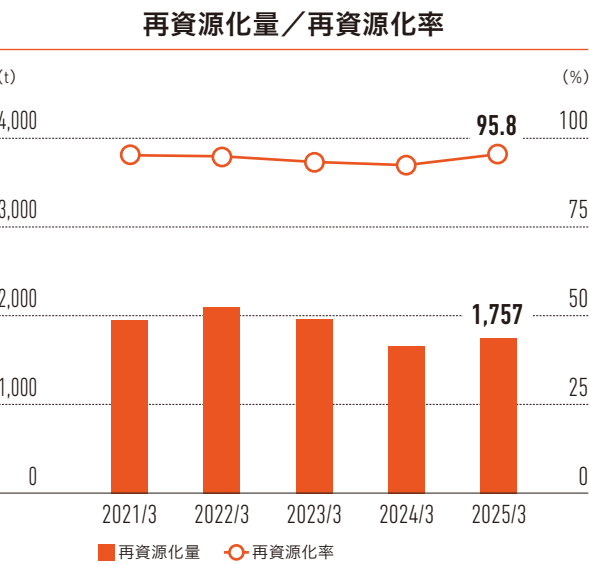
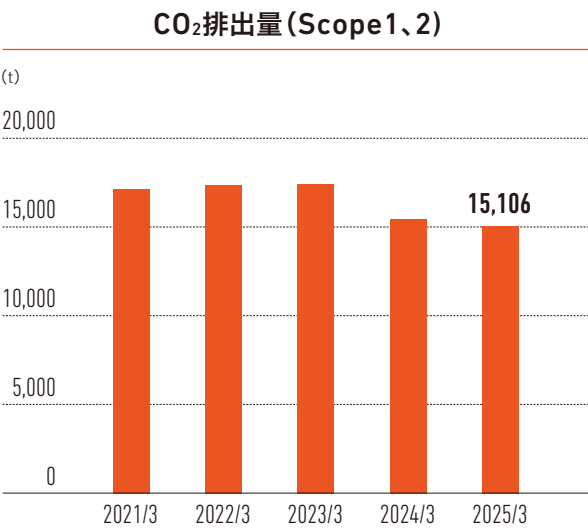
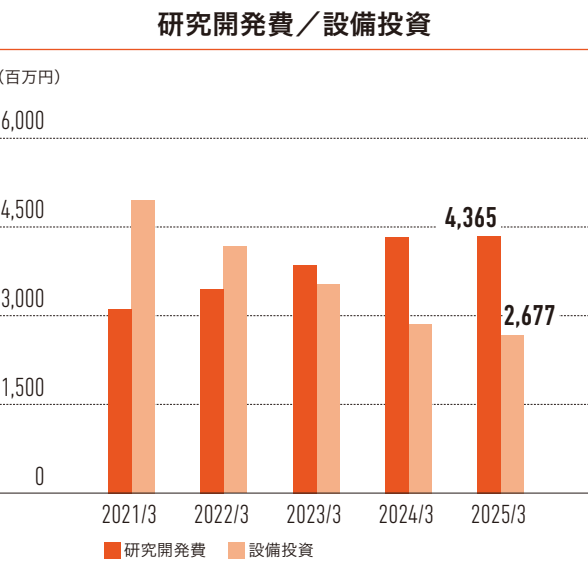
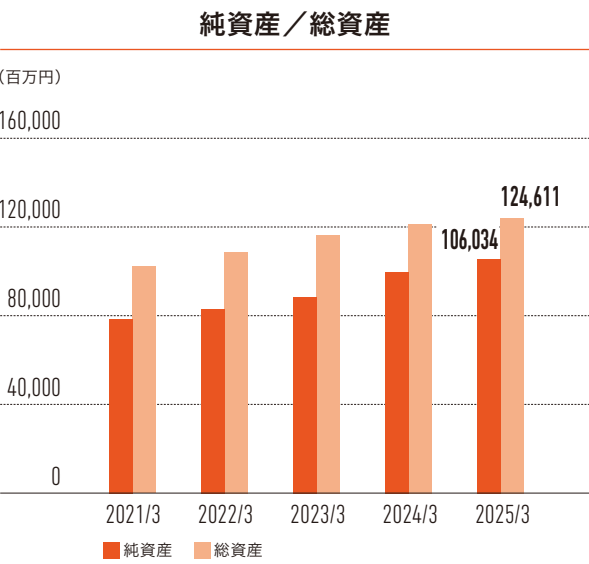
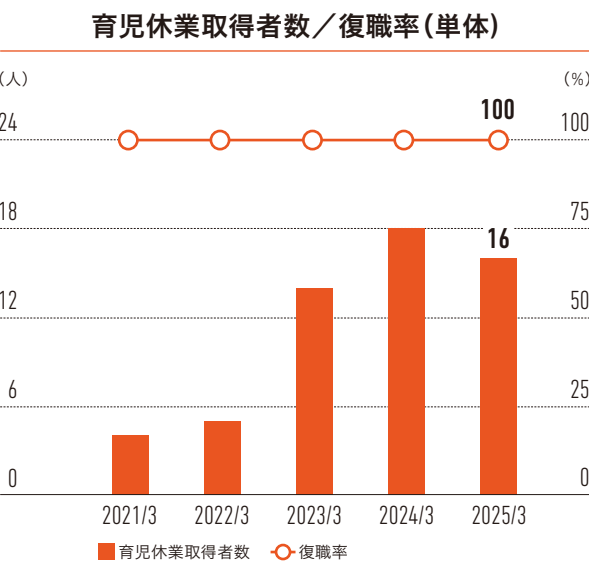
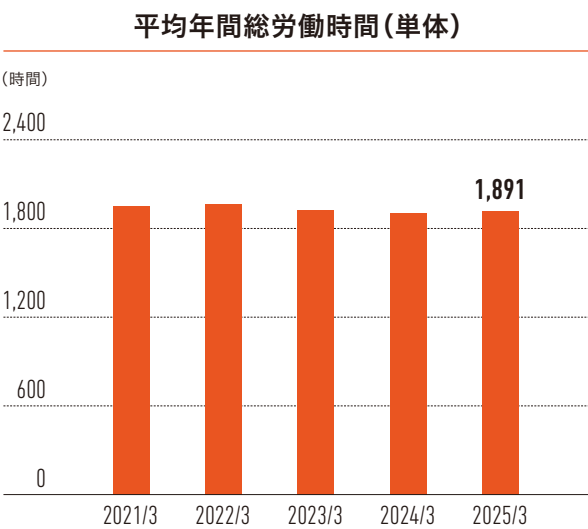
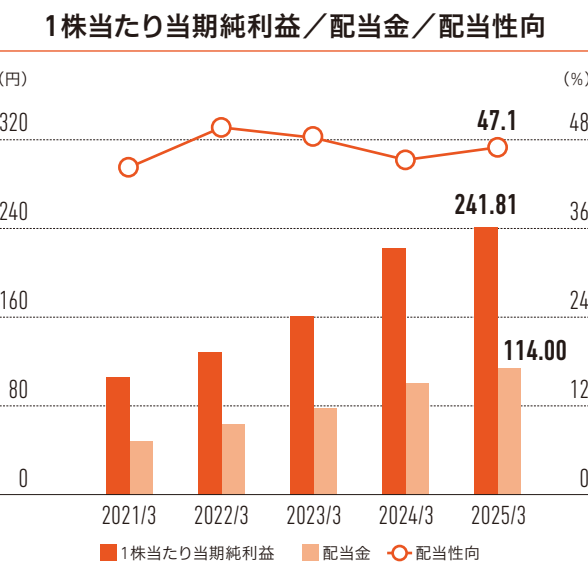
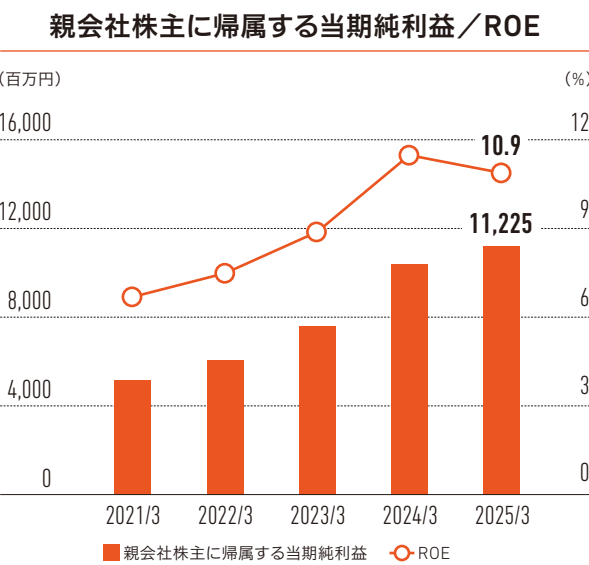
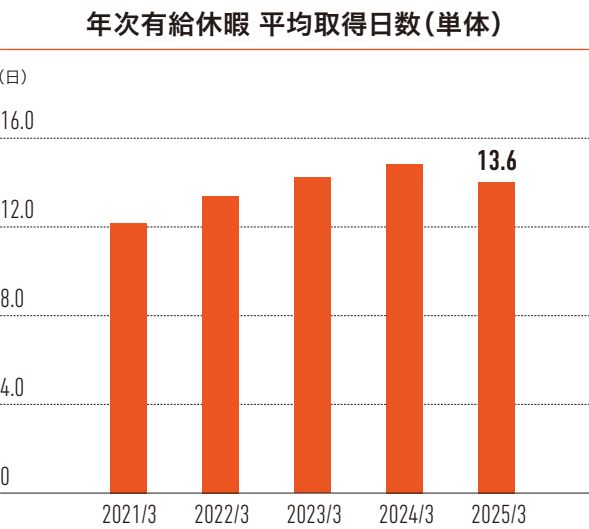
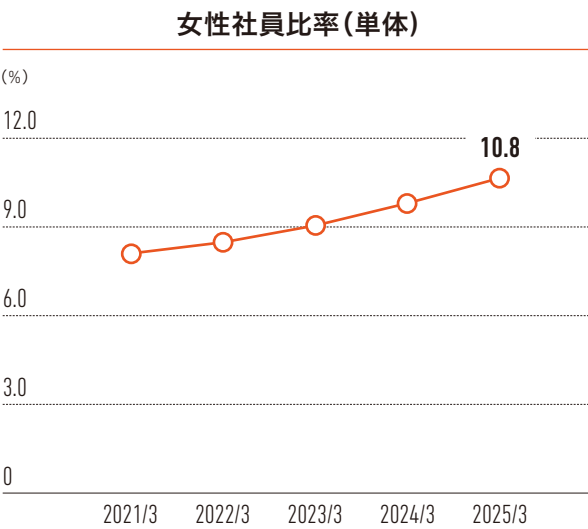
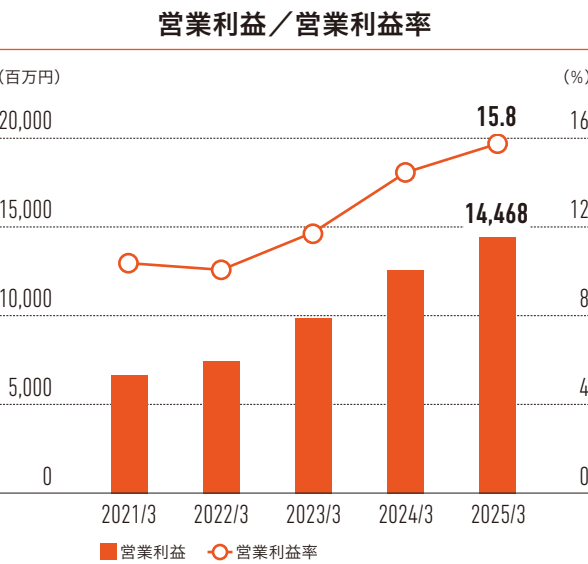
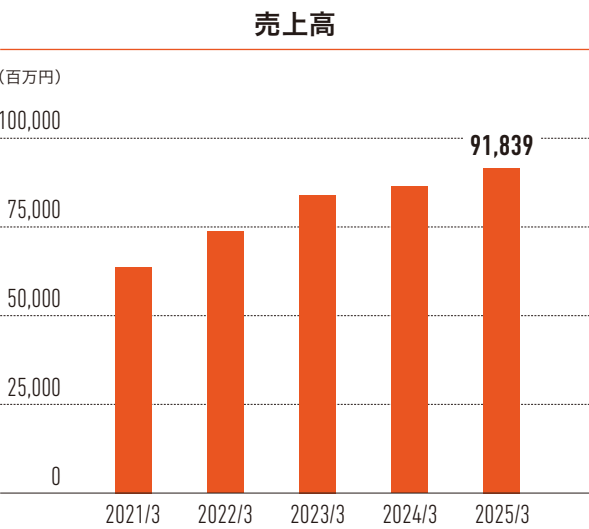
また、当社グループにおけるガバナンス不全や社内管理の不備により、法令違反等が発生した場合、顧客や社会からの信頼が失墜し、ブランドイメージの低下、顧客の流出などを招き、当社グループの事業、経営成績及び財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

【対応】

当社グループは、各種法規制の改正情報の入手に努め、改正への対応を検討することで、各種法規制の不知による違反リスクの低減、新たなコスト負担への対応を図っております。

また、従業員向けにさまざまなコンプライアンス教育を実施するとともに、イントラネットで月1回「コンプラ通信」を発行することなどにより、コンプライアンス意識の醸成に努めております。

財務・非財務ハイライト



※算定方法等の見直しにより、過去に遡って、CO₂排出量を修正しています。

11年間の連結財務・非財務ハイライト

(3月31日に終了した各事業年度及び3月31日現在)

	(百万円)											
	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3		2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
売上高	64,950	66,510	66,967	68,138		70,118	69,671	64,029	73,958	84,316	86,638	91,839
インダストリアル機器部門	39,109	39,359	40,528	42,313		44,763	45,409	44,300	52,569	59,719	62,392	66,707
オフィス機器部門	22,356	23,822	23,182	22,566		22,606	21,515	17,061	18,513	21,482	21,006	21,878
HCR機器部門	3,484	3,329	3,257	3,257		2,748	2,746	2,667	2,875	3,113	3,239	3,253
営業利益	5,290	5,883	6,323	6,139		7,150	7,586	6,685	7,498	9,926	12,601	14,468
親会社株主に帰属する当期純利益	3,222	3,512	4,726	4,654		5,064	5,510	5,153	6,090	7,619	10,435	11,225
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,713	5,471	8,512	6,859		7,814	8,330	8,798	5,629	8,248	12,120	14,588
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,275	△570	△1,816	△2,931		△6,384	△5,986	△5,349	△2,442	△1,085	△3,715	△1,750
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,025	△2,068	△2,152	△2,279		△2,824	△2,411	△4,483	△3,274	△3,332	△7,196	△7,614
研究開発費	2,440	2,515	2,979	2,870		2,928	3,076	3,130	3,404	3,791	4,345	4,365
設備投資	1,412	2,044	2,083	2,674		3,102	2,853	4,967	4,183	3,542	2,865	2,677
減価償却費	1,924	1,980	2,036	2,169		2,262	2,466	2,522	2,811	3,022	3,054	3,309
総資産	88,590	88,828	93,000	96,133		98,174	99,378	102,538	109,043	116,742	121,717	124,611
純資産	65,495	64,263	67,210	71,574		73,950	75,972	78,696	83,136	88,906	99,847	106,034
1株当たり情報												
1株当たり純資産(円)	1,326.48	1,301.81	1,362.05	1,450.61		1,509.80	1,551.34	1,647.68	1,755.41	1,877.19	2,143.94	2,304.18
1株当たり配当金(円)	37.00	39.00	42.00	42.00		44.00	46.00	48.00	64.00	78.00	101.00	114.00
1株当たり当期純利益(円)	65.36	71.27	95.93	94.46		102.91	112.66	105.79	128.39	161.07	222.56	241.80
主要財務指標												
売上高営業利益率(%)	8.1	8.8	9.4	9.0		10.2	10.9	10.4	10.1	11.8	14.5	15.8
売上高当期純利益率(%)	5.0	5.3	7.1	6.8		7.2	7.9	8.0	8.2	9.0	12.0	12.2
売上高研究開発費比率(%)	3.8	3.8	4.4	4.2		4.2	4.4	4.9	4.6	4.5	5.0	4.8
自己資本比率(%)	73.8	72.2	72.2	74.3		75.2	76.3	76.7	76.1	76.1	81.9	85.0
ROE(自己資本当期純利益率)(%)	5.1	5.4	7.2	6.7		7.0	7.4	6.7	7.5	8.9	11.1	10.9
配当性向(%)	56.6	54.7	43.8	44.5		42.5	40.8	44.4	49.8	48.4	45.4	47.1
PER(株価収益率)(倍)	21.65	16.22	15.42	14.46		15.81	14.77	15.47	13.26	13.16	14.62	17.55
非財務情報												
連結従業員数(人)	2,773	2,681	2,655	2,683		2,578	2,595	2,508	2,478	2,486	2,457	2,466
連結女性管理職比率(%)									6.4	6.1	7.6	8.5
Scope1+2(トン)						18,166	17,989	17,175	17,405	17,948	15,483	15,106

※ 2022年3月期期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しています。

会社概要

商 号	マックス株式会社	上場証券取引所	東証プライム
創 立	1942年11月26日	証券コード	6454
資本金	123億6千7百万円		インダストリアル機器部門
連結従業員数	2,466名(2025年3月31日現在)	主要な事業	オフィス機器部門
決算期	毎年3月31日(年1回)		HCR機器部門



● 国内主要拠点

拠点名
本社
札幌支店
仙台支店
東京支店
名古屋支店
大阪支店
広島支店
福岡支店
マックス販売(株)
開発本部
玉村工場
藤岡工場
吉井工場
倉賀野工場
マックス高崎(株)
マックス常磐(株)
マックス物流倉庫(株)
マックスエンジニアリングサービス(株)
(株)カワムラサイクル
(株)レンツール

● 海外販売拠点

拠点名
北米
MAX USA CORP.
TEXAS OFFICE
CALIFORNIA OFFICE
NORTH CAROLINA OFFICE
欧州
MAX EUROPE B.V.
GERMAN OFFICE
Lighthouse(UK)Ltd.
Lighthouse Europe B.V.
アジア
MAX ASIA PTE. LTD.
MUMBAI OFFICE
HO CHI MINH OFFICE
MAX CO.,(H.K.)LTD.
MAX (SHANGHAI) CO.,LTD.

● 海外生産拠点

拠点名
アジア
MAX FASTENERS(M) SDN. BHD.
MAX (THAILAND) CO., LTD.
美克司電子機械(深圳)有限公司
美克司電子機械(蘇州)有限公司
漳州立泰医療康復器材有限公司

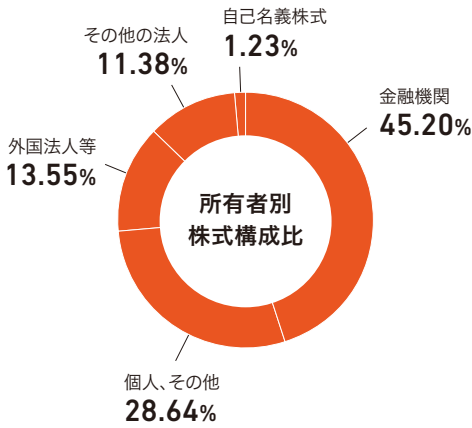
株式情報

(2025年3月31日時点)

株式数および株主数

発行可能株式総数	145,983,000株
発行済株式の総数	46,537,426株
株主数	10,188名
単元株式数	100株

所有者別株式分布状況

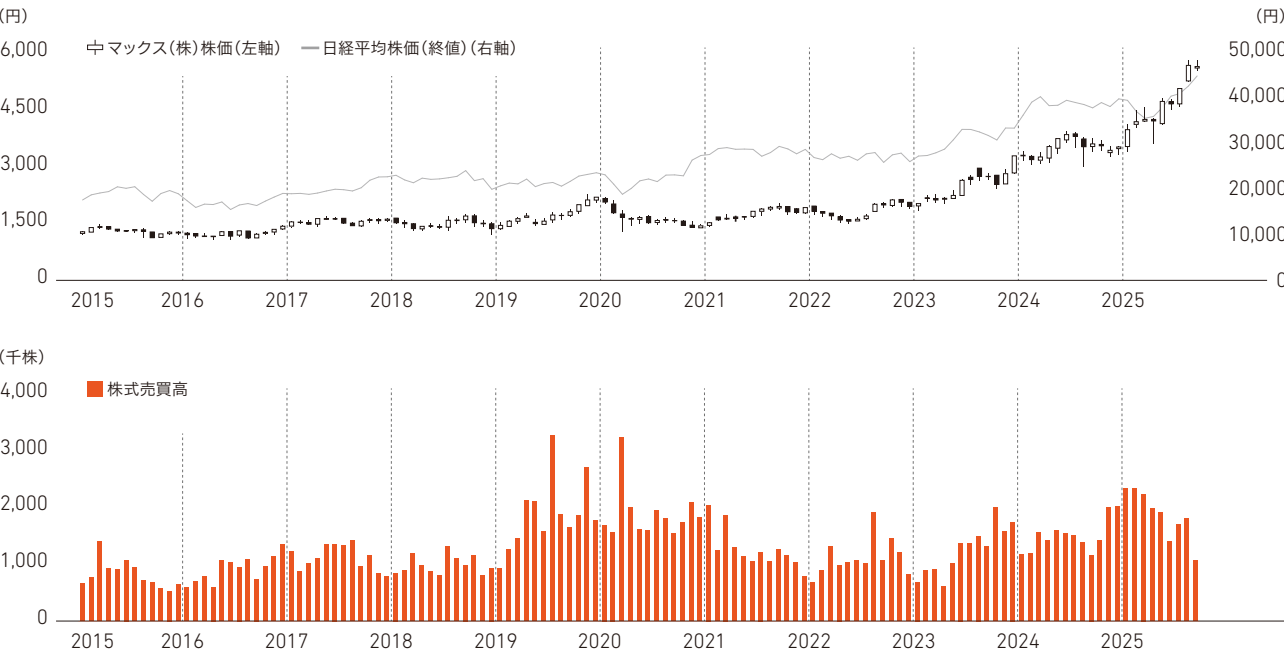


大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
第一生命保険株式会社	4,284	9.32
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,895	8.48
日本生命保険相互会社	3,762	8.19
マックス共栄会第一持株会	3,699	8.05
マックス共栄会第二持株会	3,330	7.25
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,879	6.26
株式会社みずほ銀行	1,834	3.99
株式会社群馬銀行	1,714	3.73
マックス従業員持株会	1,168	2.54
日本製鉄株式会社	1,044	2.27

※持株比率については、自己株式574,598株を控除して算出しています。

株価・株式売買高の推移 (2025年9月30日時点)



編集方針

本報告書は、財務情報/非財務情報を融合した総合情報コミュニケーションツールです。本報告書を通じて、株主や投資家をはじめとした幅広いステークホルダーに対し、マックス株式会社をより深く理解していただくことを目的としています。

本報告書では、主要ガイドラインに基づき、読者の皆さまが特に必要とされる基礎情報・財務データ・経営戦略・サステナビリティ情報などを抽出して掲載しています。本報告書以外に、当社のWebサイトにて詳細を掲載している項目もございますので、合わせてご参照ください。



報告対象期間
2025年3月期(2024年4月1日～2025年3月31日)
※一部に上記期間外の情報を含みます。

報告対象範囲
マックス株式会社及び連結子会社19社、計20社(2025年3月31日現在)

参考にしたガイドライン
IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」
経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」

将来の見通しに関する注意事項
本報告書における当社の計画、見通し、戦略などの将来予想に関する記述は、当社が開示時点で合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績などの結果はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。



*ENGINEERED FOR
PERFORMANCE*

マックス株式会社

〒103-8502 東京都中央区日本橋箱崎町6-6

Tel. 03-3669-0311

<https://www.max-ltd.co.jp/>