



Makita Report 2026

マキタレポート 2026年3月期





Strong Company

人の暮らしと住まい作りに役立つ工具（充電式を中心とした電動工具・園芸用機器、エア工具など）のグローバルサプライヤーとして
持続可能な社会の実現に貢献し、業界での確固たる地位を確保する

経営姿勢／品質方針

- ### 1 社会と共に生きる経営

法令・規則を順守し、
倫理に従って行動し、
反社会的勢力の介入を許さない会社
- ### 2 お客さまを大切にする経営

マーケット指向の会社
- ### 3 堅実かつ積極的な経営

健全な収益体制のもと
永続する会社
- ### 4 質実剛健の社風を大切にし、 一人一人の能力を活かす経営

喜びを感じる会社

2030年度に目指す姿

■ 長期目標 Strong Company

人の暮らしと住まい作りに役立つ工具（充電式を中心とした電動工具・園芸用機器、エア工具など）のグローバルサプライヤーとして持続可能な社会の実現に貢献し、業界での確固たる地位を確保する。

■ 中長期ビジョン 社会課題の解決に貢献する Solution Company

「現場の人手不足」、「脱炭素社会の実現」をはじめとした社会課題へのソリューション提供を通じて、持続可能な社会の実現に貢献し、社会と共に成長する。

現状認識

- 技術革新や顧客ニーズの急速な変化を背景に、求められる技術水準は加速度的に変化
- 金利や為替、住宅投資などの短期景気変動の影響を受けやすい事業構造
- 加えて、コーポレートガバナンス改革の進展や東証による資本コスト経営の要請を契機として、より資本効率性を意識した事業・財務戦略が求められている状況

2030年度に目指す姿

持続可能な成長に向けた
「充電製品の総合サプライヤー」への進化

- 充電製品を軸に、外部環境に依存しない強固なビジネスモデル・事業基盤を確立
- 不確実性の高い事業環境においては、機動的に成長戦略を推進できる事業構造が必要不可欠となるため、資本効率を重視した経営をより強化していく方針

重視する財務指標

ROE
11%以上
(2025年度実績) 8.3%

営業利益率
15%以上
(2025年度実績) 13.5%

キャッシュ水準
月商2カ月～3カ月
(2025年度実績) 2,574億円

市場・社会の中長期トレンド

現場の人手不足

- 就労人口の減少および高齢化の進行に伴う省力化・省人化需要の高まり



脱炭素社会の実現

- ユーザーの環境意識への高まりに伴うエンジンから充電化シフトの不可逆的進行



TOP MESSAGE

強みとなる“現場力”をさらに磨き、
社会課題の解決に貢献する
Solution Companyの実現が
中長期的な企業価値向上につながる

取締役社長
後藤 宗利

POINT

マキタは「2030年度に目指す姿」の成長ストーリーや財務・資本政策の提示により、企業価値向上に向けた抜本的な強化策を打ち出しました。ここで、“現場”の期待に応え続け、世界中の人々の暮らしと社会の発展に貢献し、業界での確固たる地位を確保することが、長期目標である「Strong Company」と企業価値向上につながります。



目指す姿と価値創造ストーリー 社長メッセージ

**資本市場への決意：
成長ストーリーと財務・資本政策の提示**

今春、マキタは初めて成長ストーリーや財務・資本政策の提示を行い、企業価値向上に向けた抜本的な開示強化へと方針転換をしています。従来のSR・IR対話では、戦略漏洩の防止やガバナンス上の観点から慎重な開示対応を行っており、ブランド価値の堅持や業績見通しの下方修正回避を最優先に、安定した株主還元を示す方針を継続してきました。

しかし、資本市場は足元の業績だけでなく、当社が見据える未来の成長ストーリーを評価します。中長期の成長ストーリーを我々が示さなければ、資本市場から持続的な支持は得られません。

資本市場の皆さまが当社の将来の成長をイメージできるような、明確で力強いメッセージを発信していく必要があると感じています。

これらを盛り込んだのが、「2030年度に目指す姿」の公表です。2030年度に向けた成長ストーリーを明確に提示し、株主・投資家との対話において共通認識を得られたこともあり、この達成に向けて邁進していきます。株主・投資家が求める未来の姿と当社の施策を擦り合わせながら、市場との対話を強化していきます。

中長期を見据えて、当社が目指す普遍的な目標「Strong Company」のあり方を明らかにしました。資本市場の皆さまからは、サステナビリティ戦略を含めて、具体的に「どの領域で強みを発揮し、未来の姿を描くのか」が問われています。これに対する当社の答えは、まず深刻化する「現場の人手不足」

と「脱炭素社会の実現」という社会課題の解決を優先することです。現場の作業効率を高めることが、当社の技術開発や販売戦略の原点です。

率直に言えば、今まで当社は精緻な中期経営計画ありきではなく、各地域の現場課題に付加価値の高い充電製品を迅速に投入するという、目の前の課題への対応を得意としてきました。この機敏な現場対応の連続こそ、世界的なシェア拡大をもたらしてきた我々の本質的な強みです。例えば、当社は主要地域において競合相手こそ変化しましたが、グローバル市場における強固なポジションを維持し続けています。これは機敏な“現場対応の成果”にあると、私は確信しています。

今後も、この本質的な強みをベースにしながら40Vmax (XGT) シリーズの拡大を足がかりにして、新たな市場を開拓していきます。具体的には、地政学リスクやエネルギー需要の拡大に伴う「鉱山」市場への進出であり、多発する災害に備える「防災」や「レスキュー」市場、そして「農業」市場といった、新たな領域へのアクセスを強化していきます。40Vmax シリーズによって新たに開拓が見込まれる市場は、約1,800億ドルの規模があると考えております。

①高付加価値製品の強化：**販売人員増強とデジタルプロモーション投資**

人手不足を解消する40Vmaxシリーズなどの高付加価値製品は、店頭で商品を並べるだけで売れるものではありません。販売人員がプロユーザーの現場へ直接出向き、製品のデモンストレーションを交えつつ対面で提案を行う体制を構築



目指す姿と価値創造ストーリー 社長メッセージ

していきます。先行投入した販売人員の効果が本格化するの
はこれからですが、これにより充電製品における40Vmaxシ
リーズの比率を、2030年度に25%まで伸ばすという成果を
見込んでいます。同時に、デジタルプロモーションも活用して
認知度を拡大しながら、最終的に対面での実直な提案活動
を重視します。

現在、40Vmaxシリーズの販売が堅調な地域は、まずシェ
アの高さを背景にさまざまな分野で40Vmaxシリーズの浸
透が進む日本が挙げられます。次に、鉱山や農業ルートへの
開拓が奏功している中南米が挙げられ、人件費の高い北欧で
も普及が進むほか、西欧各地でも順調に販売が推移していま
す。また、インドは数量こそ限定的ですが単価が確実に上昇し
ており、高い利益率を確保しています。

② バッテリーテクノロジーの進化:

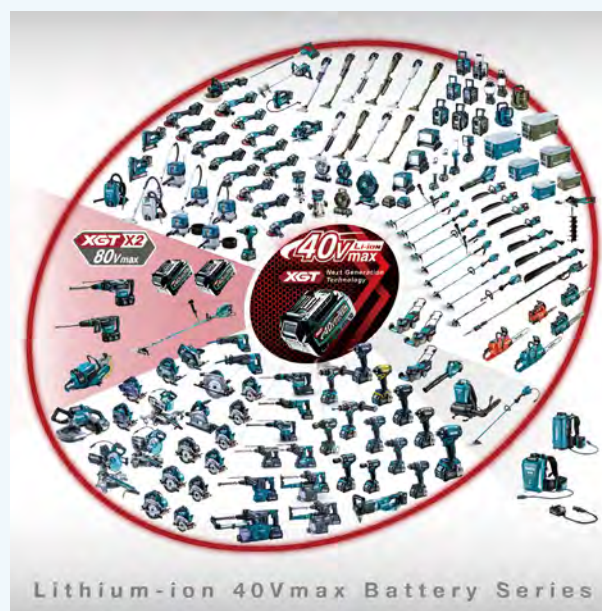
モータユニットの投入による用途開拓

当社の最重点戦略である「充電製品の総合サプライヤー」
への進化に向けて、高度化したバッテリーテクノロジーと当社
のモータ技術を融合させた「充電式モータユニット」の展開
は、新しい用途や市場を開拓していく大きな成長ドライバー
となります。例えば、鉄道整備用の重機リフティング動力など
は、多様な機械の動力源を現在のエンジンからモータユニ
ットへ置き換える巨大な潜在需要が存在しています。研究開発
のグローバル体制をさらに強化すべく、米国工場で開発部隊
を構え、現地技術者の採用を強化しており、今後はモータユ
ニットのパートナー開拓を積極化し、研究開発や設備投資を

さらに強化します。

さらに、40Vmax(XGT)シリーズの拡大と合わせて、主に
建設・住宅向けで世界的に巨大な市場規模を誇る18Vプラ
ットフォームの進化も進めていきます。40Vmaxシリーズが重
負荷作業を中心として新規市場を開拓していく要であるのに
対し、18Vプラットフォームはさらに性能を向上させることで
既存のユーザーの満足度を高めていく製品と位置付けており
、どちらも当社の今後の成長には不可欠な製品レンジと考

えています。また、米国市場における収益性の低さに関して
は、競合他社が進める特定の収益モデルとは一線を画し、過
度な利益率向上の深追いはいたしません。米国は最先端のト
レンドや技術、そして最も激しい競争が展開される市場です。
同市場に拠点を置き、工場の稼働率を維持し続けること自体
に、グループ全体として得べき多大な価値があります。デジ
タル投資による売上増など収益性改善の舵取りをしっかりと
行い、適切なポジションを維持してまいります。



40Vmaxシリーズ:261モデル*

※2026年4月時点、日本国内で展開されているモデル数



18Vシリーズ:399モデル*

目指す姿と価値創造ストーリー 社長メッセージ

③OPEの構造変革:

プロ向け市場へのシフトによる収益性向上

OPE(園芸用機器)事業は主に西欧、日本、オセアニアにおいてエンジン市場を代替する形で充電式の成長が持続しています。その一方、厳しい需要環境下にある米国やロシアは別建てで個別戦略を構築していく必要があります。今後は広大なエンジン市場代替の余地を見据えた5年間のロードマップに基づき、研究開発や人的資源を集中させます。なお、OPE市場は約400~500億ドルの市場規模があり、電動工具の約300~400億ドルを上回ると見えています。

当社の強みである高性能な製品群と確実なアフターサービスによる差別化をより強固にするため、OPE事業はエンジン駆動が主流であるプロ向けへの移行という大きな転換期を迎えています。価格よりも性能や品質を重視するプロ向けへの移行が進むことで、製品単価と利益率が向上し、OPEの構造変革をもたらすことが期待されます。プロ向けOPEの迅速な新製品投入を積み重ねながら、全体の利益率を確実に引き上げていく方針です。

④生産・調達先の多極化:

地政学リスクをチャンスに変えるサプライチェーン網

当社が実践してきた“多極化戦略”は、競合他社に対する差別化要因と捉えています。現在は特定の地域に過度に依存しない生産・調達の多極化を進めており、地政学リスクに左右されない供給体制の確立へ向けて、戦略的な在庫の積み増し

も実行しています。世界各地に自前の工場があり、部品調達から製造までを一貫して行えることは当社の大きな強みです。

この“一気通貫体制”は生産の自動化や省人化の徹底によって、収益性を犠牲にすることなく実現されています。今後も生産技術設備を含めた設備投資・成長投資を機動的かつ柔軟に継続し、工程の無人化と原価率の低減を追求します。当社は表面的な投資金額の規模に捉われることなく、継続投資でリターンを高める、中身の伴ったキャッシュ創出力を有しています。

具体的な戦略として、インド調達を強力に推進し、締結されたFTA(自由貿易協定)による関税撤廃のメリットを活かすと同時に、欧州向け供給のサプライチェーンの多極化をさらに進めていきます。これは、インフレなどに直面する欧州工場のコスト増に対応するためにも不可欠です。また、台湾に自前の貿易会社を設立し、半導体在庫を直接確保しています。こうした調達戦略は在庫増加などのデメリット要因もありますが、他社が供給を滞らせる中で、当社は常に世界市場へ安定供給を継続できるという、お客さまが日々の業務を継続する上で最も重要な強みを持っています。

独自の競争優位性:

修理・サービスという「強みの源泉」

資本市場関係者の一部からは、製品の世界的な普及率を背景にして、修理・サービス費用の値上げやサブスクリプション化による収益性向上を提案されることがあります。しかし、当社は中長期的なブランド価値を守る観点から、こうした施

策を慎重に検討した結果、現状では採用しておりません。

当社は、修理・サービスをお客さまとの信頼関係を深め、ブランド力を高める重要な基盤と捉えています。特に仕事道具として製品をご使用いただくプロのお客さまにとっては、万一の故障時にも迅速かつ確実に修理対応できる体制が不可欠です。こうした期待に応え続けてきた実績が当社への信頼を支え、ブランド評価の向上につながってきました。この信頼の積み重ねこそが、持続的な収益性の向上につながるものと考えています。

当社ビジネスの根本は、お客さまに当社製品を選んでいただき、永続的にご愛用いただくことにあります。お客さまが現場でトラブルに直面した際、どこよりも迅速に対応することで、当社への信頼感が醸成され、プロのお客さまが次も当社製品へ投資する好循環が生まれています。国内129カ所、海外約50カ国の自社拠点で迅速に自前で修理ができる体制を実直に構築してきたことが、当社の成長基盤そのものになっています。これは他社が今から当社ビジネスモデルの模倣を試みても、莫大な費用を要するため参入不可能な障壁となっています。長年築いた、唯一無二の基盤を目先の利益のために変更することは、本来のブランド価値を自ら損なうことに他なりません。当社にとって、修理・サービスは利益を上げるための手段ではなく、製品競争力における強さの源泉となっています。

目指す姿と価値創造ストーリー 社長メッセージ

現場へのガバナンスと
人的資本の配分と補充

当社は、中長期的な企業価値向上を目指して、サステナブルな売上成長を重視します。過度な販売目標を課すことは販売の現場に歪みを生じさせる恐れがあるため、業界平均以上の売上成長を目指しながら着実に市場シェアを伸ばしていきたいと考えています。

「2030年度に目指す姿」で営業利益率15%以上を掲げていますが、営業利益率をここからさらに引き上げるよりも、その1~2%分のキャッシュを人員拡充や将来の投資へ回すべきだと考えています。具体的に、年5%程度の健全な売上収益の成長を維持しながら、人的資本へもしっかりとした配分を行う方針です。これが販売費及び一般管理費の一時的な増加になっても、中長期的な企業価値向上という結果で資本市場の皆さまへ証明したいと考えています。

将来の企業価値成長に当たっては、従業員にもキャッシュを適正に配分し、エンゲージメントを高めていくことも重要です。すでに、従業員持株会を通じた譲渡制限付株式報酬(RS)制度の導入が完了し、持株会への加入率は100%に近づいています。これにより、当社の利益が株主だけでなく社員にも還元される仕組みを構築しました。

改訂「コーポレートガバナンス・コード」では経営資源の配分を取締役会が議論、監督することが求められますが、当社はこれを成長戦略と明確に紐付けています。

新たに取得することとしたパナソニックエレクトリックワークス株式会社の工場向けパワーツール事業においては、当社

が従来手薄であった領域の開発能力を内製化することができ、工場向け市場への本格参入を狙っています。当社のM&Aにおける選定基準は、足元の売上規模拡大を追うことではなく、その企業が持つ技術や人材が中長期的に持続可能な価値を当社にもたらすかという点にあります。毎年安定して成長を続けられる経営基盤の強化に資する案件であれば、今後も積極的にM&Aに取り組んでまいります。

変化の激しい時代に発揮される
組織のサステナビリティ

ここ数年、地政学リスクなどが常態化する変化の激しい時代において、当社が今後さらに強化すべきことは、社会の変容や技術進化、お客さまニーズの変化に柔軟に適応し、従業員の生産性を向上させながら最新の高付加価値製品を機敏に提供し続けることです。一方で、今後も堅持すべきことは、お客さまと現場を徹底的に重視するという成長の原動力そのものです。当社は取締役が執行役員を兼ねており、国内外の現場へ赴くことで“現場感覚”を有しています。経営陣自らが実態を深く理解しているからこそ、細分化された個別最適に陥ることなく、現場感覚を持った迅速な意思決定が可能であると私は理解しています。

また、開発・製造・調達・営業が相互に連携しながら、ガバナンスを機能させる仕組みも当社には定着しています。業務を単一部門や一個人に完結させないことで、さまざまな不正や独断を抑止しています。昨今の企業における法令違反などの多くは、納期短縮などを狙った現場の部分最適に起因する

ものが多いですが、当社は全社的な協力体制と執行役員の現場訪問によって、こうした局所的な判断がもたらす重大なリスクを未然に防止しています。

直近の他社事例におけるランサムウェアなどによるサイバー被害を鑑みると、情報セキュリティ投資の重要性は一段と増えています。当社はグループ全体でのサイバーディフェンス体制の構築を継続的に進めており、巧妙化するサイバー攻撃を早期に検知し、被害を最小限にとどめ、迅速に業務復旧できる一元的な監視・サポート体制を確立しています。

サイバーセキュリティリスクに対する投資は、事後の深刻なシステム被害や業務中断を回避するためにも極めて重要であると考えています。

昨今の関税引き上げや規制変更といった地政学リスクによる外部環境の急変時にも、スピード感をもって体制移行を完了できるのは、全ての従業員が自らの都合で動くのではなく、現場のお客さまの期待に応えるという、誠実な熱意を共有しているからだとは確信しています。この“現場主義”の企業文化こそ、当社の最大の強みであり、2030年度の先にある未来へ向けても、この企業文化を確実に継承し、守り抜いていく決意です。

おわりに：
資本市場との対話の深化

「2030年度に目指す姿」のキャッシュアロケーションにおいては、安定的な収益構造への転換と在庫適正化を通じて、今後5年間累計で営業キャッシュフロー4,500億~5,000億円

目指す姿と価値創造ストーリー 社長メッセージ



を実現し、これを設備投資と株主還元に分けます。設備投資は生産能力の増強が概ね完了したため、今後は年平均200～300億円を見込みますが、資本効率(ROE)を高めるために、新たな株主還元方針として連結配当性向を50%以上へ引き上げるとともに、機動的な自社株買いを組み合わせながら、自己資本のコントロールも意識していきます。

ただし、当社は海外売上比率が高く、純資産(約1兆円規模)の約2割(2,000億円規模)を海外の「為替換算差額」が占める固有の財務構造があります。為替円安時には、利益の増加以上に純資産が為替影響で膨らみ、ROEが低下する構造となります。為替円安は現地の海外人件費を高騰させる側面もあるため、財務面で利益だけが増加するわけではありません。こうした財務・資本構造については、決算説明会資料などで丁寧な補足を行いながら、中長期的な視点から支持して下さる株主の皆さまと建設的な対話を深めてまいります。

「2030年度に目指す姿」を公表した背景の一つには、東京証券取引所による資本コストと株価を意識した経営の要請など資本市場の環境変化があります。「2030年度に目指す姿」で公表した成長戦略の遂行、重視する財務指標の達成による企業価値成長は、株価の向上に資するものと考えています。また上述したように、「2030年度に目指す姿」の開示は、当社の中長期の成長ストーリーについて株主・投資家との共通認識を持つことと捉えており、今後はよりSR・IR活動を深化させていくことで、株主資本コストの低減に取り組んでいきます。

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期待に応えるべく、確固たるリーダーシップをお約束いたします。



「2030年度に目指す姿」の実現に向けて、
資本効率改革と成長戦略および
人財戦略を一体運営することで、
持続的な企業価値向上を目指します。

取締役 執行役員

管理本部長

大津 行弘

POINT

- ROE11%以上の達成を軸に資本効率重視の経営を徹底します。
- 40Vmaxによる新市場開拓を通じて、事業領域の拡大を推進します。
- 人的資本投資と働き方改革を通じて、強固な組織基盤を構築します。
- 成長投資と株主還元を両立し、企業価値と株主価値の最大化を図ります。

目指す姿と価値創造ストーリー 管理部門担当役員メッセージ

財務基本方針と人事担当責任者としての役割と責任をお話してください。

財務担当責任者として、財務の健全性を確保しながら、収益性と資本効率の向上に加えて、適切な成長投資と株主還元のバランスを図り、持続的な企業価値の向上を実現することを重要視しています。資本政策としては、現金及び現金同等物を月商の2～3カ月程度で管理しつつ、資本効率を意識した経営を徹底します。株主還元では、連結配当性向50%以上を基本方針

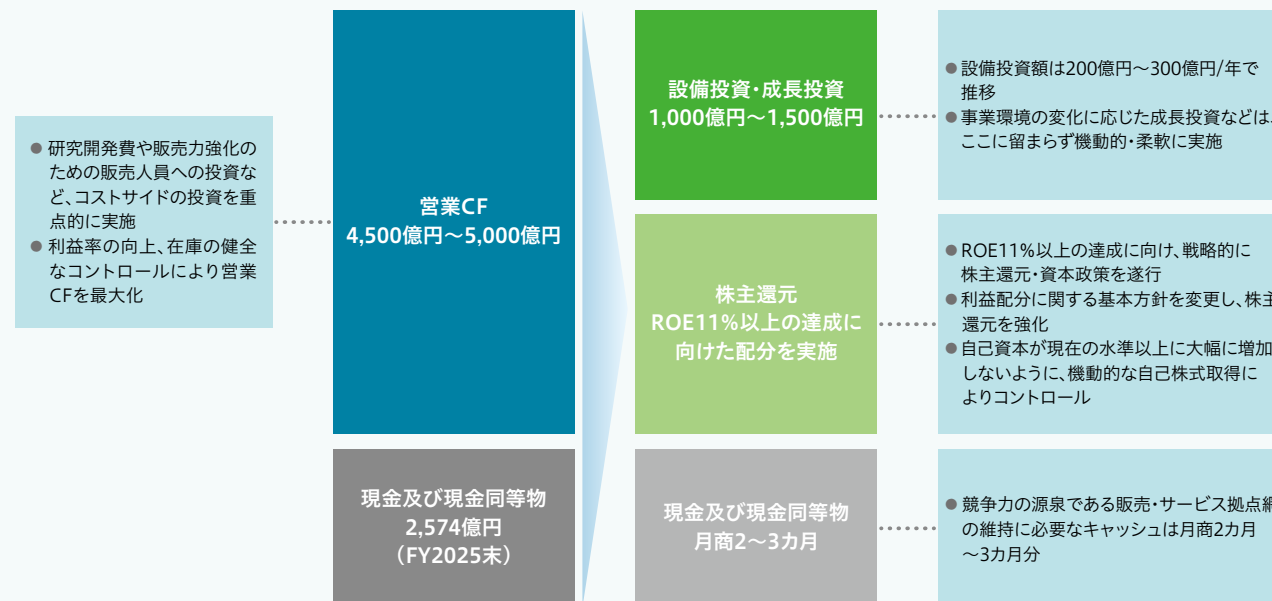
に掲げるとともに、自己資本が現状の約1兆円程度から過度に積み上がらないよう、機動的な自己株式取得を活用しながら、ROE向上と資本効率の改善を進めています。一方、人事担当責任者としては、人的資本こそが当社の競争優位の源泉であると考えています。グローバルで戦える組織として強化していくために、マキタの強みである現場主義や一体感といった企業文化は維持しつつ、全従業員が能力を最大限発揮できる職場環境の整備、優秀な人財の採用と育成を重要課題として取り組んでいます。成果を適切に評価する仕組みの強化や、柔軟な働き方の

導入を進め、多様な人財が活躍できる環境を整備していきます。また、報酬についても、初任給を含む処遇改善だけでなく、全体最適を意識した報酬体系の見直しを進めています。人的資本への投資と株主還元は、長期的な企業価値向上に向けて両立すべきテーマだと考えています。

「2030年度に目指す姿」を策定された背景について教えてください。

当社の「稼ぐ力」の強化が進んだことで、収益基盤は着実に強化され、自己資本も積み上がる局面に入っています。従来は、総還元性向35%以上を基本方針としてきましたが、現在の収益力やキャッシュ創出力を踏まえると、従来水準の還元方針だけでは自己資本が過度に積み上がり、資本効率の観点から最適とは言えない局面に入りつつあります。そのため、株主還元と資本効率を重視した新たな資本政策へ移行する必要があると判断しました。その具体的な指標として設定したのがROE11%以上です。ROEは企業価値の全てではありませんが、経営として主体的にコントロールできる重要KPIであり、資本コストを意識した経営を浸透させるための指標でもあります。今後は、成長戦略の実行による利益成長、資本政策による資本効率改善、積極的な情報開示による市場理解の向上を通じて、ROEの改善を目指し、結果として企業価値向上につなげていきます。また、昨今、国内外の投資家の方から「マキタの成長ストーリーを示してほしい」と強く要望されていたことから、当社の中長期的な成長戦略と成長ストーリーを策定し、開示・説明する必要性を感じました。

FY2026～FY2030までの5年間累計



目指す姿と価値創造ストーリー 管理部門担当役員メッセージ

2025年度業績の評価と2026年度業績見通しの
ポイントを教えてください。

2025年度は、米国関税政策の影響を受けつつ、各地域ともに不透明感が強い事業環境が継続しました。しかし、そのような中、売上収益は、前年度比3.2%増の7,776億円、営業利益は同2.2%減の1,047億円を確保し、期初に予想した売上収益7,000億円、営業利益740億円を大きく上回って着地しました。営業利益は、過去最高を記録した2024年度に続き、2年連続で1,000億円超を維持し、営業利益率も13.5%と高水準を維持しました。収益体質の強化が進むとともに、今後の成長に向けた課題が見えた1年であったと評価しています。2026年度については、売上収益を前年度比5.5%増の8,200億円、営業利益は同5.1%増の1,100億円、営業利益率は13.4%を予想しています。グローバル経済の先行き不透明感が否めませんが、40Vmaxシリーズの浸透・拡販を通じた、建設・建築以外の新たな用途や市場の開拓に加え、引き続き充電式OPE製品の拡販を進めます。40Vmaxシリーズの浸透・拡販に向けては、先行的に研究開発や販売人員への投資を実施していきます。短期的には売上成長よりも投資が先行しますが、今後1～2年で成果が出てくると期待しております。

新たに開示されたキャッシュアロケーションを
ご説明ください。

今回、投資家の皆さまからのご要望の多かったキャッシュアロケーションを開示しました。まず、キャッシュインについ

ては、2027/3～2031/3期(2026～2030年度)の5年間累計で、営業キャッシュフロー4,500億円～5,000億円に加えて、2026/3期末(2025年度期末)の現金及び現金同等物2,574億円(月商約4カ月分)を合算することで、総額7,074億円～7,574億円を想定しています。今後は収益性の改善や在庫管理体制の強化などを通じて、営業キャッシュフローの最大化を目指します。一方、キャッシュアウトについては、競争力の維持・強化を目的とした設備投資・成長投資として1,000億円～1,500億円(設備投資は年平均200～300億円)を計画しています。物流拠点・物流設備の整備や更新投資を中心に、事業環境の変化に応じた成長投資を柔軟に実施する方針です。その上で、創出したキャッシュについては、自己株式の取得を含む株主還元を行うとともに、競争力の源泉である販売・サービス拠点網の維持に必要なキャッシュ水準として月商2～3カ月程度の現金及び現金同等物を確保する考えです。

「2030年度に目指す姿」と株価バリュエーションは
どのようにつながっていくのでしょうか。

今回、数値目標の一つにROE 11%以上を掲げるとともに、想定株主資本コスト8～10%を安定的に上回る資本効率の実現を目指しています。戦略的な自己株式取得を通じた達成確度の向上に加え、1株当たり利益(EPS)の最大化を目指します。また、ROEの向上を図りつつ、成長戦略を着実に実行することでPERの向上につながると考えています。成長戦略の観点では、40Vmaxを軸とした高付加価値製品の拡販に加え、従来の建設・建築市場から鉱山、インフラ、農業、産業用

途などの新たな用途・市場開拓を進めています。こうした取り組みは、利益成長のみならずキャッシュ創出力や収益の安定性向上につながり、ひいてはPERの上昇を通じた資本市場からの評価向上につながると考えています。なお、OPEを中心に進むエンジンから充電への需要シフトは、バッテリー・モータ技術を持つ当社にとっては追い風であり、脱炭素社会への貢献というESGの観点から資本コストの低下につながり、資本市場からの高い評価の獲得につながること期待しています。

マキタが誇る研究開発人財の優位性を
教えてください。

「2030年度に目指す姿」では、40Vmaxを成長戦略の中核製品として位置付けています。既存市場でのシェア拡大のみならず、新たな市場や用途開拓を推進する重要な成長ドライバーです。この競争力を担っているのが、当社の研究開発人財とグローバルな開発体制です。現在、当社は全世界で1,000名以上の研究開発人員を擁しており、製品開発スピードの向上、製品ラインアップの拡充を強化しています。開発力のさらなる強化を目指し、2018年に韓国ソウル市に研究開発子会社を設立し、2022年には電子制御・ソフト系エンジニアの獲得と開発能力の拡大を目的とした「電子制御開発センター(東京オフィス)」を東京都品川区に開設しました。中国およびタイ工場にも開発機能を配置し、市場ニーズへの迅速な対応を実現しています。また、重点戦略である充電式モータユニットについては、当社が動力源としてのモータユニットを完成品メーカーに供給する形態の新たなビジネスモデル

目指す姿と価値創造ストーリー 管理部門担当役員メッセージ

です。当社の研究開発人財の柔軟な発想力とグローバルな現場ニーズを製品開発に取り入れる力が結実した製品であり、拡販に向けて米国工場内に開発部隊を構え、現地技術者の採用も強化しています。当社は、研究開発人財を競争優位性の源泉と捉え、採用と育成を強化することで、新市場開拓と持続的な利益成長を実現し、「目指す姿」の実現を目指します。

人財戦略と「2030年度に目指す姿」の数値目標はどのようにつながっていますか。

当社は、1970年代にアメリカに進出して以来、積極的に海外展開を推進し、現在では海外約50カ国に販売・サービス拠点を展開しています。従業員の約8割が海外で勤務しており、グローバル市場で競争力を継続的に高めるためには、多様な人財の活躍とグローバル化の強化が不可欠です。そのためにも、人財戦略を「目指す姿」の実現を支える重要な経営基盤として位置付けています。当社の競争優位の源泉は、お客さま起点の現場主義にあります。地域ごとに異なるお客さまの声や課題、ニーズを理解し、それを製品開発や市場開拓に活かすためには、グローバル視点と現場感覚を兼ね備えた人財の育成が重要です。こうした考えのもと、新卒、キャリア採用を問わず、早期から海外経験を積む機会を提供し、世界で活躍できる人財の育成を強化しています。海外での経験は、語学力に留まらず、多様な価値観への対応力、意思決定力の向上などを通じて、「目指す姿」の実現に貢献すると考えています。また、固定費削減の一環としての効率化を追求した業務改革を推進しています。売上高が拡大しても、従業員一人ひとり

が働きやすさと働きがいを実感できる環境を整備し、「目指す姿」の実現に向けて、売上成長と収益性の向上を両立できる組織づくりを進めています。

「2030年度に目指す姿」と社員エンゲージメントの連動性について教えてください。

当社では、人的資本への投資と従業員との価値共有を重要視しています。その一環として、2025年11月26日付で、持株会加入の従業員4,003名向けに、一律当社普通株式50株を付与する譲渡制限付株式付与制度の導入を決議しました。こうした施策は、株主の皆さまとの価値共有を進めるとともに、従業員の財産形成と、当事者としてのオーナーシップ文化の醸成につながると考えます。既に従業員の持株会加入率は、ほぼ100%に達しました。最近では、これらの取り組みが浸透し、従業員に笑顔が増え、モチベーションが向上していると実感しています。お取引先さまから当社株式の保有拡大に関する声をいただくなど、ステークホルダーとの価値共有の輪が広がっています。

株主還元方針と投資家エンゲージメントについてのお考えをお話してください。

従来、利益配分に関する基本方針を「年間配当金20円を下限とし、総還元性向35%以上」としてきました。しかし、今回、あるべき還元水準を考慮し、「連結配当性向50%以上」に改めました。また、ROE 11%以上の達成を重要な経営目標とし



て位置付け、機動的な自己株式の取得を通じた自己資本のコントロールを実施する方針です。年間を通じた安定保有を促進する観点から、今後は従来の期末偏重型から、中間・期末配当のバランスを考慮していきます。当社では、株主価値創造を測るモニタリング指標として株主総リターン(=TSR)を経営トップ層で共有しており、「目指す姿」の実現を通じて、TSRの安定的な向上を目指しています。投資家とのエンゲージメントについては、国内外のIR活動に加え、SR活動も積極的に実施することで、資本市場との対話・エンゲージメントから得られたご意見やご要望を経営に活かしつつ、経営の高度化と企業価値の好循環を構築し、持続的な株主価値の最大化を目指したいと考えています。



Contents Makita Report 2026

目指す姿と価値創造ストーリー

- 01 長期目標
- 03 社長メッセージ
- 09 管理部門担当役員メッセージ

イントロダクション

- 14 数字で見るマキタ
- 15 At a glance
- 16 沿革
- 17 価値創造プロセス
- 18 価値創造と関連する経営資本

価値創造戦略

- 19 成長戦略
- 20 40Vmaxシリーズ戦略
- 21 充電製品の進化
- 22 OPE戦略
- 23 事業基盤の強化
- 24 プロユーザーの声

サステナビリティ経営

- 25 サステナビリティ経営の推進
- 27 環境・脱炭素社会への貢献
- 34 資源循環型社会への貢献
- 38 社会・人財戦略/人財投資

コーポレートガバナンス

- 42 社外取締役座談会
- 46 ガバナンス方針、変遷、体制
- 47 取締役会の構成
- 49 取締役会の主要アジェンダ
- 50 指名・報酬ポリシー
- 51 取締役会の実効性評価
- 52 リスクマネジメント

コーポレートデータ

- 53 9カ年の財務データ
- 54 株式情報
- 55 会社情報

編集方針

財務/非財務の両面から統合的に、当社の中長期的な価値創造に向けた取り組みをご紹介します。本レポートの作成にあたっては、IFRS財団等の国際的なフレームワークを参考とし、当社の価値創造にとって特に重要性の高い情報を簡潔にまとめて編集しています。より詳細な情報については、当社Webサイト (<https://www.makita.co.jp/>) をご覧ください。また、財務情報は有価証券報告書、決算短信および決算説明資料、環境情報は環境報告書、ガバナンス情報はコーポレートガバナンスに関する報告書にそれぞれ詳細をご紹介します。

なお、本レポートは株式会社マキタ（当社）および連結子会社53社を合わせた54社（2026年3月31日時点）を対象としています。一部で当社のみの報告も含まれます。

対象期間

2026年3月期（2025年4月1日～2026年3月31日）
ただし、過去の経緯やデータ、最近の事例を示すことが適当である場合は、この期間以外の物も報告しています。

発行時期

2026年7月

発行責任者 メッセージ



取締役 執行役員
管理本部長
大津 行弘

当社の持続的な企業価値向上に向けた取り組みをご理解いただくために、当社では毎年「マキタレポート」を発行しております。「マキタレポート2026」では、創業以来培ってきた価値観を基盤に、成長戦略、財務・非財務資本の強化、資本効率向上への施策を体系的にご紹介しております。本レポートがステークホルダーの皆さまとの建設的な対話の一助となれば幸いです。

情報開示図

主な内容	定期報告書	最新の情報
財務情報	・有価証券報告書 ・決算短信 ・決算説明資料	 
非財務情報	・コーポレートガバナンスに関する報告書	当社WEBサイト

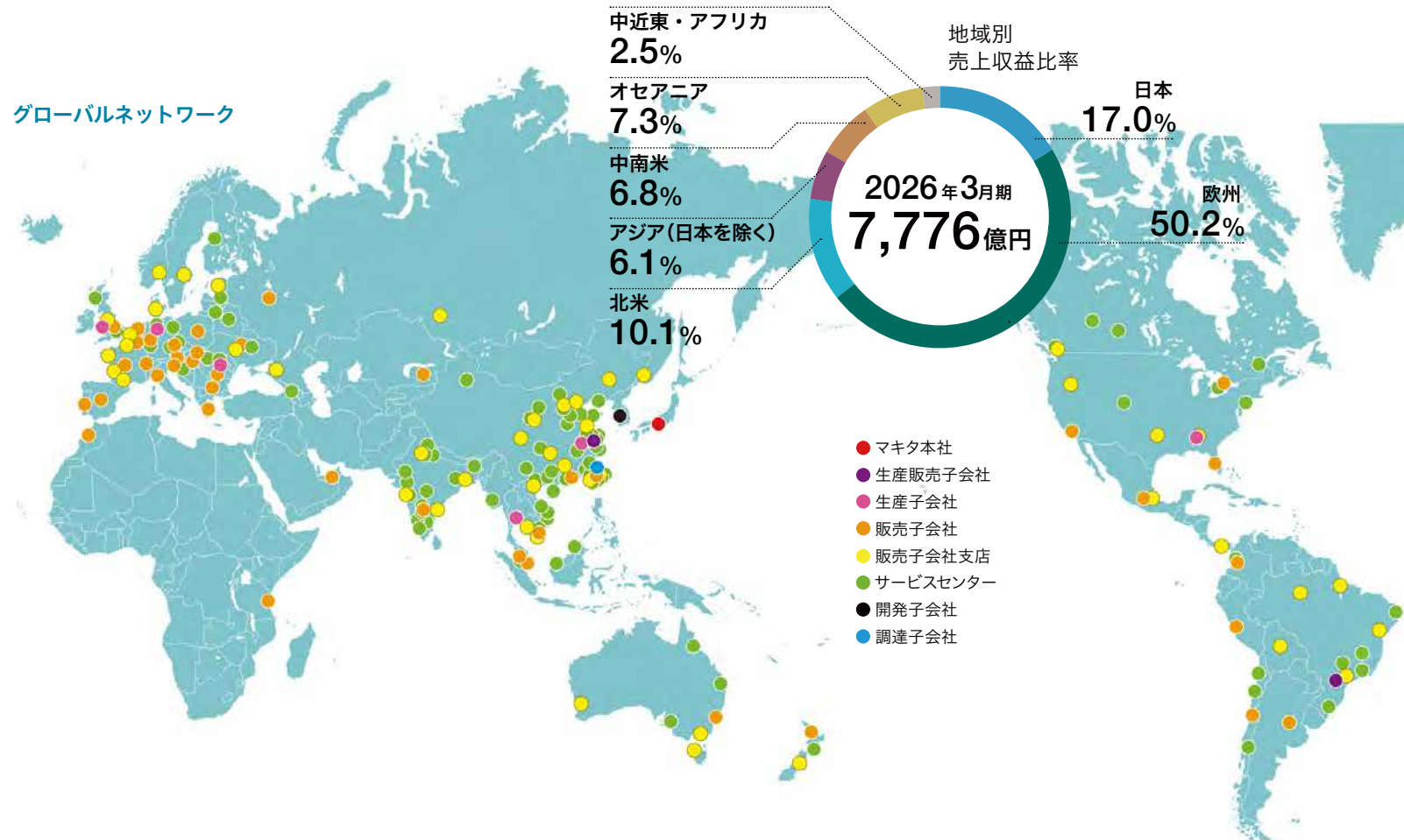
将来の見通しに関する注意事項

本レポートに記載されている見通しは、将来の業績に関する見通しであり、作成時点で入手可能な情報から得られた当社グループの判断に基づいています。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、これらの業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。

イントロダクション 数字で見るマキタ

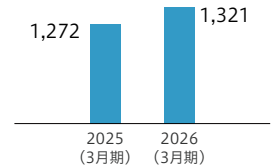
世界中に展開するマキタのグローバル拠点

当社は、長期目標として「Strong Company」を掲げ、人の暮らしと住まいづくりに役立つ工具（充電式を中心とした電動工具・園芸用機器、エア工具など）のグローバルサプライヤーとして持続可能な社会の実現に貢献し、業界での確固たる地位を確保することを目指しています。当社の拠点網は世界各地に広がり、当社が提供する製品・サービスが社会課題の解決に貢献しています。



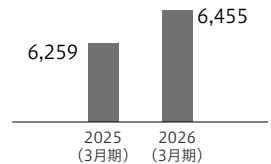
日本

従業員数 **3,448人**
売上収益 **1,321億円**
(前期比3.9%増)



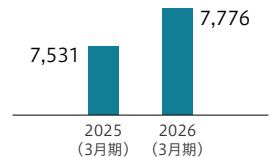
海外

従業員数 **14,138人**
売上収益 **6,455億円**
(前期比3.1%増)



合計

従業員数 **17,586人**
売上収益 **7,776億円**
(前期比3.2%増)



イントロダクション At a glance

2026年3月期



売上収益
7,776
億円



営業利益率
13.5
%



総還元性向
120.4
%

連結配当性向：50.0% 自己株式取得：559億円



ROE
8.3
%



特許、実用新案保有件数
4,511
件



生産拠点数
8
カ国
(日本含む)



リチウムイオンバッテリーシリーズ
817
モデル

※2026年4月現在、日本国内で販売している
マキタリチウムイオンバッテリーシリーズ全体**NEW**

新製品開発数
約**100**
モデル



販売・サービス拠点数
日本**129**カ所
海外 約**50**カ国



水使用量
98,017
m³
※マキタ単体



女性従業員比率
32.7
%



社外取締役比率
35.7
%

イントロダクション 沿革

企業価値の向上に紐付いたマキタの歴史

1915 年創業

モータ類の修理販売業として創業
電動工具の専門メーカーへの転身

電灯器具、モータ、変圧器などの修理
販売業として産声を上げたマキタ。
創業以来多くの困難に直面しながらも、
電動工具の専門メーカーへと
転身を図り、ステークホルダーとの
共存共栄を目指して信頼関係を築く
ことで、「100年企業」として発展を
続けてきた。



電気機械類の修理の様子



国産初の携帯用電気カンナ(1000)

2005 年

「充電製品の総合サプライヤー」へ歩みを進める

1970年代以降本格的に海外進出を強化。
“お客さまに近づく”という創業以来の理念
を基にきめ細かな営業戦略を展開、グローバ
ルにお客さまの信頼を獲得し成長を遂げた。
2005年、業界に先駆けてリチウムイオンバッ

2005 充電式インパクトドライバ
TD130Dを発売
(リチウムイオンバッテリー製品第1号)



テリを採用したプロ用充電式電動工具を発売。
バッテリー充放電技術、モータ技術を磨き、
充電式園芸用機器(OPE)や清掃・アウトドア
製品など製品レンジの裾野を広げ、「充電製
品の総合サプライヤー」へ歩みを進めた。

2015 創業100周年

2019 Li-ion 40Vmaxシリーズの販売を開始



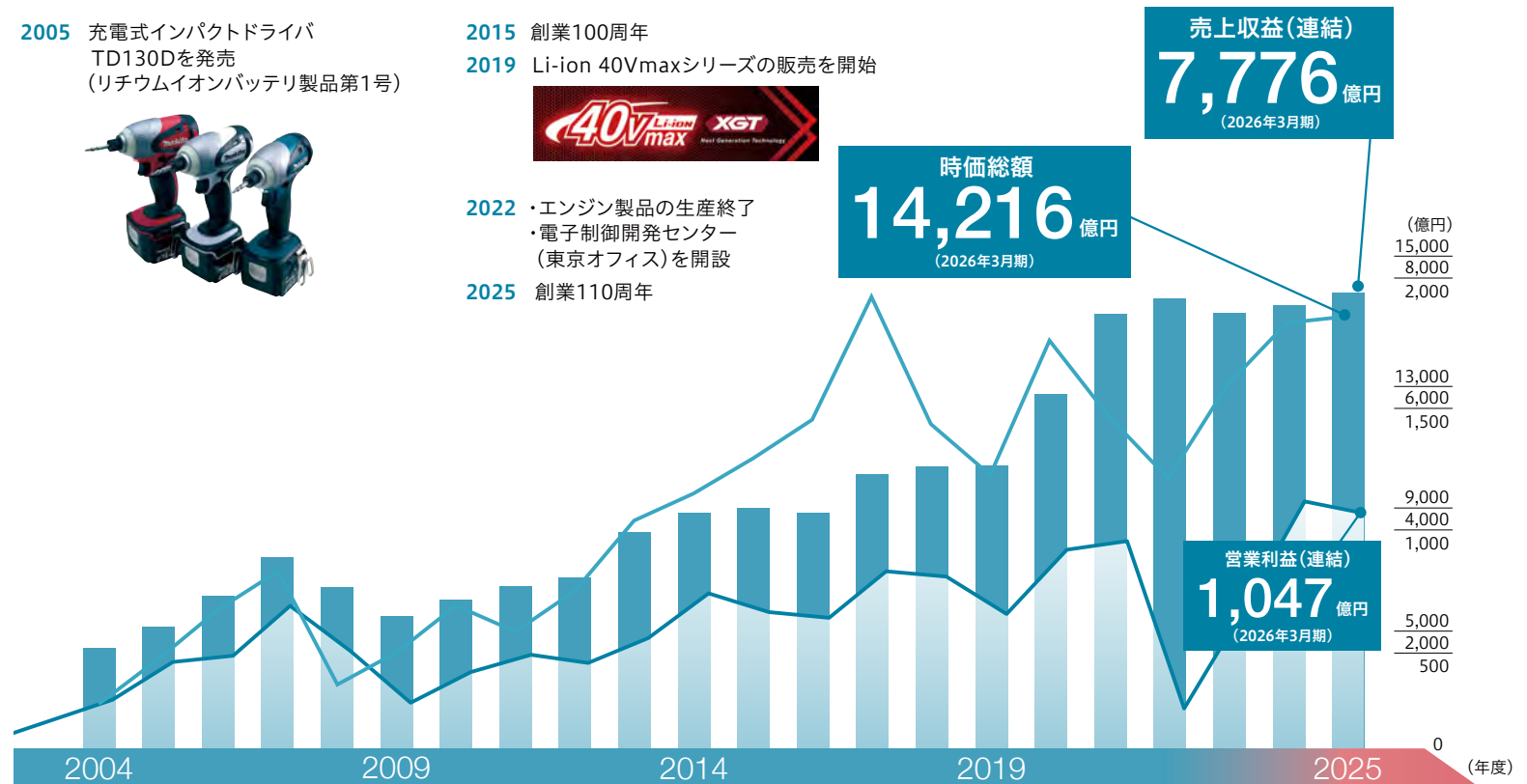
2022 ・エンジン製品の生産終了
・電子制御開発センター
(東京オフィス)を開設

2025 創業110周年

2026 年

社会課題解決への貢献を軸に
「2030年度に目指す姿」を策定

人手不足をはじめとした社会課題解決へ貢献する
というビジョンをベースとして、今後は資本効率を改善
し企業価値を向上させていくことに経営の舵を切るこ
とを決意。「2030年度に目指す姿」を策定し、それに向
けた取り組みを推進していく。



イントロダクション 価値創造プロセス

社会課題の解決を通じて、持続可能な成長と中長期的な企業価値向上を実現する

中長期ビジョン

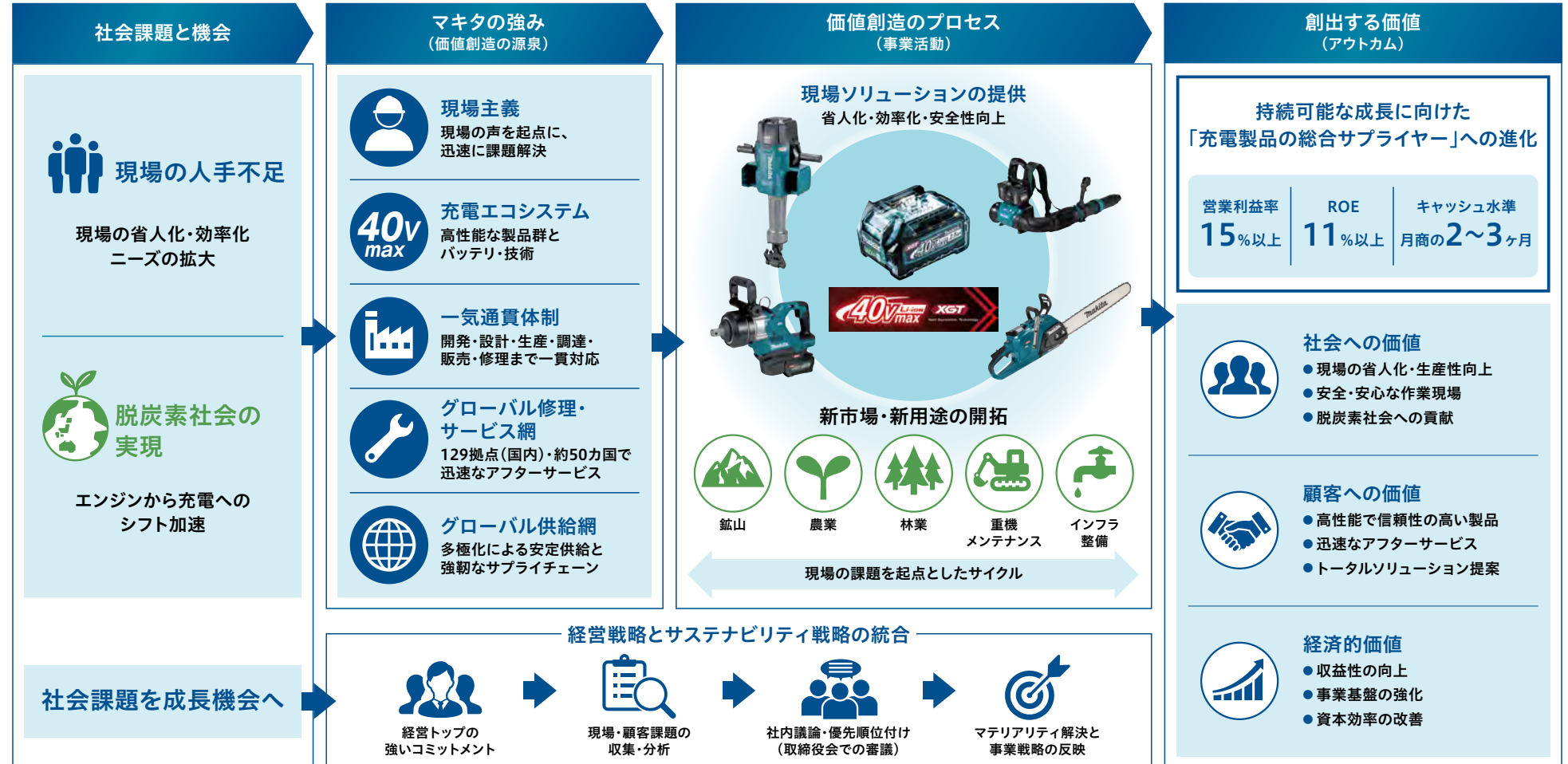
社会課題の解決に貢献する Solution Company

「現場の人手不足」「脱炭素社会の実現」をはじめとした社会課題へのソリューション提供を通じて、持続可能な社会の実現に貢献し、社会と共に成長する。

長期目標

Strong Company

人の暮らしと住まい作りに役立つ工具（充電式を中心とした電動工具・園芸用機器、エア工具など）のグローバルサプライヤーとして持続可能な社会の実現に貢献し、業界での確固たる地位を確保する。



現場の期待に応え続け、世界中の人々の暮らしと社会の発展に貢献する

イントロダクション 価値創造と関連する経営資本

2030年度に
目指す姿

持続可能な成長に向けた「充電製品の総合サプライヤー」への進化

- 充電製品を軸に、外部環境に依存しない強固なビジネスモデル・事業基盤を確立
- 外部環境の変化に応じた成長戦略を機動的に推進し、資本効率を意識した経営をより重視する



営業利益率
15%以上



ROE
11%以上



キャッシュ水準
月商の2~3ヶ月

経営資本 (INPUT)	価値創造の源泉となる強み (競争優位)	価値創造活動 (事業活動)	主に関連する マテリアリティ	創出する価値 (アウトカム)	ステークホルダーとの 価値協創
人的資本 ● 従業員17,586人 (うち海外従業員14,138人) ● うち女性従業員(32.7%)	現場主義を支える人財力 ● 現場の声を起点とした課題解決力 ● グローバルで活躍する多様な人財	現場の課題に寄り添う提案活動 ● 世界中の現場の声を収集・分析し、省人化・効率化につながるソリューションを提供	経営基盤の強化 ● 人財育成とダイバーシティ&インクルージョンの推進	社会への価値 ● 現場の省人化・生産性向上 ● 安全・安心な作業環境 ● 脱炭素社会への貢献	お客さま ● 現場の声を製品・サービスに反映し、期待を超える価値を提供
知的資本 ● 研究開発費 166億円 ● 特許・実用新案件保有件数 4,511件	強固な充電エコシステム ● 高性能な製品群とバッテリー・技術 ● 4,500件を超える知的財産	充電エコシステムの拡充 ● 40Vmaxを中心に製品ラインアップを拡充し、現場の作業をトータルで支える 新製品開発数約100モデル(2026年3月期末実績)	環境負荷低減 ● エンジンから充電へのシフト加速		従業員 ● 多様な人財が成長し、働きがいを実感できる環境
製造資本 ● 生産拠点8カ国(日本含む) ● 設備投資 215億円	一気通貫体制を支える生産力 ● 開発・設計から生産・調達・販売・修理まで一貫対応 ● 高品質・高信頼性の実現	一気通貫体制による高品質・安定供給 ● グローバルでの生産体制強化と調達の最適化により、安定供給と高品質を実現	豊かな街づくり・生活づくり ● 物流機能および生産能力の増強		
社会関係資本 ● 販売・サービス拠点 日本129カ所、海外約50カ国 ● 販売国数 約180カ国	グローバル修理・サービス網 ● 現地密着の販売・修理網 ● 迅速なアフターサービス	グローバルでの修理・サービス強化 ● 世界中で迅速な修理・サービスを提供し、製品を長く使える環境を構築	豊かな街づくり・生活づくり ● 顧客・地域に密着した販売・サービス拠点の拡充	顧客への価値 ● 高性能で信頼性の高い製品 ● 迅速なアフターサービス ● トータルソリューション提案	株主さま ● 成長ストーリーの提示と株主還元強化を含む企業価値向上
財務資本 ● 営業CF 1,023億円 ● 現金及び現金同等物 2,574億円	安定した財務基盤 ● 強固なキャッシュ創出力 ● 成長投資と財務健全性の両立	成長投資と財務健全性の両立 ● キャッシュを新製品・研究開発・生産・販売体制に積極投資し、技術的成長を実現	経営基盤の強化 ● 取締役会の実効性のさらなる向上	経済的価値 ● 収益性の向上 ● 事業基盤の強化 ● 資本効率の改善	取引先さま ● 公正・公平な取引と技術連携による共存共栄
自然資本 ● エネルギー使用量(国内&海外) 189,438MWh ● 水使用量 98,017m³	環境負荷低減への取り組み ● エネルギー効率の改善 ● 資源の有効活用と排出量削減	環境に配慮した事業活動 ● 製品の充電化推進と事業活動の省エネ・脱炭素の取り組みを強化	環境負荷低減 ● 脱炭素社会への貢献 ● 循環型社会への貢献		地域社会・未来世代 ● 地域貢献活動と環境保全活動を通じて共生

事業環境の
認識

政治

- 自国中心主義の拡大
- ブロック経済化
- 環境規制の進化
- 紛争等の地政学リスク

経済

- 新興国の台頭
- 低成長、高インフレの併存
- 金利、為替変動

社会

- 先進国の人口減、高齢化
- 労働力不足の恒常化
- 消費者ニーズの多様化

技術

- 自動化、省人化技術普及
- バッテリー技術の革新
- AIの普及

価値創造戦略 成長戦略

➤ 「2030年度に目指す姿」の実現に向けて、「収益性の向上」と「事業基盤の強化」を掲げています。

➤ 成長戦略を通じて、「人手不足」や「脱炭素」の2つの社会課題の解決に貢献します。

収益性の向上と 事業基盤の強化を図る

マキタグループでは、今後の成長戦略として、「収益性の向上」と「事業基盤の強化」を掲げています。「収益性の向上」では、現場の人手不足や脱炭素社会の実現に貢献する40Vmaxシリーズの浸透・拡販を強化することで、園芸用機器(OPE)を含む事業領域の拡大を図るとともに、ユーザーの課題を的確に捉えるグローバル体制の確立を進めます。一方、「事業基盤の強化」では、生産地の分散や調達先の多極化を通じて、サプライチェーンの強靱化を推進します。

40Vmaxシリーズを核とした 成長戦略を展開

2030年度に営業利益率15%以上、ROE11%以上の実現に向けた施策として、①40Vmaxシリーズの製品ラインアップ拡充を通じ、多種多様な新規領域の創出に加え、エンジン式OPEから充電式OPEへの置き換えを促進する、②充電式モータユニットの拡販を通じて未開拓市場の創出を目指す、③販売人員の増強によるソリューション提案力を強化する、などを推進することで、売上高の成長と同時に、高付加価値製品の拡販を通じた収益性の向上を実現します。

3分野が 今後の利益成長をけん引

「2030年度に目指す姿」の実現に向けて、①40Vmaxシリーズおよび②充電式OPEの拡販と新規領域の創出(=1,800億ドル規模の新規市場と推定)、さらに③充電式モータユニットによる未開拓市場の創出(=潜在市場規模100億ドルと推定)を通じ、これら3分野で2030年度において1,500億円規模の売上高の増加を目指します。

40Vmaxシリーズは、これまでエンジン式、エア式、電源コード式製品でしか対応できなかった高負荷作業を充電式で実現することで、『人手不足』や『脱炭素』といった2つの大きな社会課題の解決に貢献

今後の成長ドライバーは「40Vmax」、「OPE」、「充電式モータユニット」社会課題の解決への貢献×充電製品により、自社の成長を図る



価値創造戦略 40Vmaxシリーズ戦略

- 40Vmaxは電動工具・OPEを含めたさまざまなジャンルに使用される工具をラインアップ
- ハイパワーな充電工具のラインアップの広さは、マキタが随一であり、これによりトータル提案が可能

製品ラインアップの
拡充を図る

40Vmaxシリーズは、ラインアップの拡充を進めており、日本国内で展開しているモデル数は、2026年4月時点で261に達しています（2025年4月時点は233モデル）。既存の18Vシリーズと比較して、①圧倒的なパワーと作業効率、②高負荷作業時の粘り強さ、③長時間作業を実現する大容量バッテリー、④専用設計による高い耐久性などを実現しており、使用領域の拡大を実現しています。



40Vmaxシリーズの展開状況 261モデル※

※ 2026年4月時点、日本国内で展開されている40Vmaxシリーズのモデル数

マキタ独自の
トータル提案を実現

40Vmaxシリーズは左記のような優位性を持ち、既存のエンジン製品と同等のパフォーマンスの実現を可能とします。また、バッテリーの転用が可能であるため、例えば農家のお客さまがトラクターの整備用に充電式インパクトレンチや充電式グリスガンを使用した後、同じバッテリーを用いて、充電式チェーンソーや充電式ブロワなどの多種多様な作業を行うことが可能です。

トータル提案事例

農家がトラクターの整備用に40Vmaxシリーズを導入

1,800億ドル規模の
新規市場の獲得を目指す

充電製品の特徴である使用時の排気ガスがゼロであり、低騒音・低振動、かつ給油の手間が省けるなどのメリットを活かしつつ、40Vmaxシリーズの製品ラインアップの拡充を加速します。今後は、従来の建設・建築分野のみならず、橋梁などの都市インフラやプラント建設、鉱山開発や各種重機のメンテナンス、鉄工関連、さらには農業や林業などの園芸分野への展開を加速させることにより成長を図ります。

合計で1,800億ドル規模の市場と推定



特にOPE関連市場に注力

価値創造戦略 充電製品の進化

- エンジンから充電への置き換えニーズを捉えた新製品
- 汎用エンジンの市場規模は2030年末には100億ドルを超える見込み※1
- パートナーと協力し、未開拓分野にマキタバッテリーを行き渡らせる新たな発想

新たな充電市場を創造へ

40Vmaxシリーズの新製品である「充電式モータユニット GU01G」は、既存の排気量35cc～50ccクラスの汎用エンジンと同一のインターフェース※2を持っており、それらエンジンとの置き換えを可能としています。排ガスゼロ、低騒音などのメリットを活かし、パートナー企業との連携を通じて、さまざまな製品のエンジンに代替する動力源として搭載されることで、住宅・建築以外の新たな市場創造と脱炭素社会の実現に貢献します。

既存の商流と代替可能性

充電式モータユニット



排気量35cc～50ccクラスの汎用エンジンを置き換え可能な充電式モータユニット

- 40Vmaxバッテリーで駆動
- 汎用エンジンと同様のインターフェース※2
- 排ガスゼロ、低騒音といった充電式特有のメリット

既存の商流



汎用エンジンメーカー

動力源として、汎用エンジンを完成品メーカーに販売



完成品メーカー

仕入れたエンジンをさまざまな機器に組み込み、消費者に販売

潜在市場規模は100億ドルを超えると推定

汎用エンジンのグローバル市場は、2030年末に100億ドルを超えると予想されています。現在、エンジンを動力源としている各種ポンプやウィンチ、芝刈り機に加え、背負バイブレータや小型トロウエルなどの小型建設関連機器において、汎用エンジンから充電式モータユニットへの置き換えを推進することで、従来とは異なる未開拓分野において、バッテリー製品の拡販を強力に推し進めます。

モータユニットの製品展開イメージ



具体的な施策

建築・建設市場に依存しない事業領域・基盤の構築

多種多様なエンドマーケットへの展開

- 40Vmaxシリーズを突破口に、さまざまな業界の攻略を推進
- 特に高成長市場であるOPE市場に注力

エンジン代替ニーズ(未開拓市場)の獲得

- 汎用エンジンの代替が可能なユニットを開発
- パートナーと協力し、未開拓市場へ展開

ユーザーの潜在的課題を捕捉可能なグローバル体制の確立

販売人員の増強によるソリューション提案力の強化

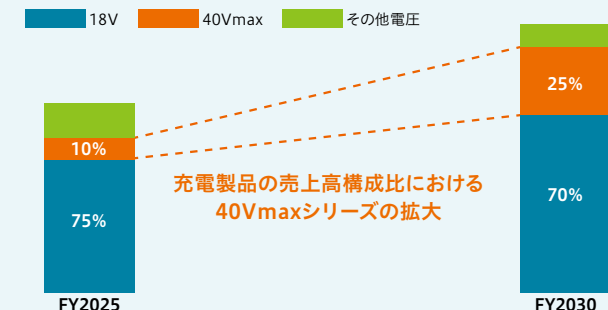
- 販売人員の増強を通じて、世界各地の現場訪問を実施することでユーザーの潜在的な課題・ニーズを捕捉
- 現場に密着した営業体制を通じて把握できたユーザーの課題に基づき、40Vmaxシリーズを軸に最適なソリューション提案を推進

40VmaxシリーズのFY2030までの売上成長イメージ



40Vmaxシリーズ
→ 高付加価値製品／高収益性

充電製品売上の電圧構成比



※1 汎用エンジン市場レポート:世界市場規模は2030年までに109.2億2000万ドルに達する見込み QY Research

※2 一部の特定モデルとの互換設計であり、市場に存在する全ての汎用エンジンとの完全な互換性を意味するものではありません。

価値創造戦略 OPE戦略

- ▶▶ OPE市場は電動工具市場をしのぐ規模と推定、脱炭素化を背景に充電式の選好が加速
- ▶▶ バッテリー・モータ技術を持つマキタにとっては追い風、OPE市場は注力すべき市場
- ▶▶ 40Vmaxシリーズを軸に、エンジン式同等以上の性能を持つ充電式OPEの継続投入

OPEの市場規模は電動工具を上回る

OPEは、電動工具の市場規模約300～400億ドルを上回る約400～500億ドルの市場規模を有すると推定しています。ただし、電動工具市場と異なり、エンジンを搭載した園芸工具が主流となっています。マキタグループでは、OPE市場での40Vmaxシリーズの展開を強化することで、エンジンから充電製品への移行を通じて、脱炭素社会の実現に貢献します。

①市場規模推定※1

- OPEは電動工具をしのぐ市場規模と推定
- 市場の主要企業はエンジンメーカーである一方、脱炭素化の流れを受け、今後はバッテリー製品へのシフトが加速する見込み

現在の主力領域



今後の主力領域



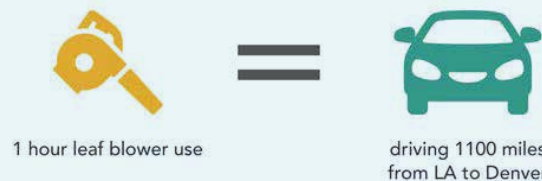
工具の充電化は構造的な潮流

OPEに搭載される小型エンジンにおいても、排ガスによる環境負荷が問題視されており、欧米市場を中心にエンジン規制の動きが強まっています。エンジン式ブロワを1時間稼働した際に排出される大気汚染物質は、乗用車で約1,760km走行した場合と同等とされています。今後は、エンジン式製品から充電式製品への置き換えが進むことで、マキタグループにとって大きなビジネスチャンスになると捉えています。

②世界的な「充電化」の潮流※2

- 排ガスによる環境負荷を問題視し、エンジンを規制する動向も見られる
- エンジン製品からの置き換えとして、充電製品の導入が進む
- 電動工具で培ったバッテリー・モータ技術との親和性もあり、マキタにとっては追い風

エンジン式ブロワの1時間稼働
= 乗用車で約1,100マイル(1,760km)走行と
同等の大気汚染物質※2



今後取り組む施策

40Vmaxによるエンジン代替ニーズの取り込み

プロユーザーに向けたエンジンを代替可能な新製品の展開



高付加価値で収益性が高い製品の販売力強化

- 現場訪問を通じたユーザーとの信頼関係構築
- 製品そのものの性能に加え、電動工具とのトータル提案によるマキタ独自の価値を訴求



※1 各種公開情報を基に当社推定 ※2 出典:カリフォルニア州大気資源委員会 <https://ww2.arb.ca.gov/resources/fact-sheets/sore-small-engine-fact-sheet>

価値創造戦略 事業基盤の強化

サプライチェーンの強靱化と調達先の多極化を加速

サプライチェーンの強化

- 地政学リスクなどを踏まえ、生産地の分散化を着実に推進
- 有事でも生産、販売が止まらない体制の確立を目指す

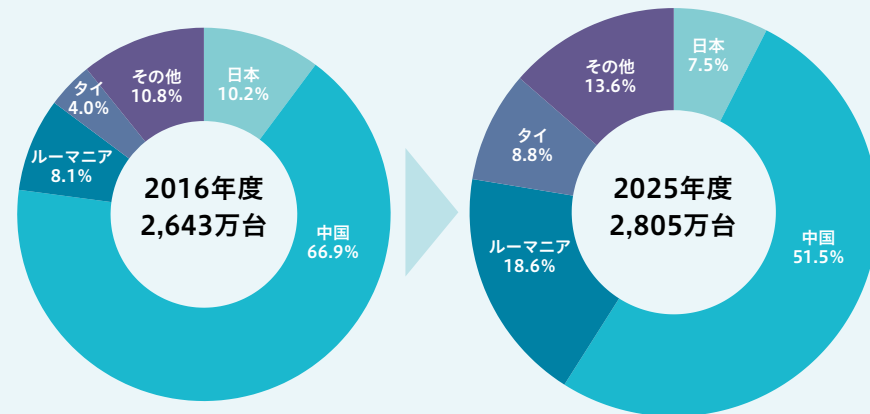
2016年度のピーク時には、全生産台数の約7割を中国工場で生産していました。現在は、生産地が一極集中するリスクを回避するためにルーマニア工場やタイ工場、ブラジル工場を中心に計画的に各地域の生産能力の強化を進め、バランスの良い生産体制の構築が進んでいます。今後も地政学リスクや関税対応など、外部環境に応じて柔軟かつ最適な生産体制の構築を目指します。

現状認識

- ウクライナ情勢、中東情勢をはじめとした地政学リスク、米国の関税措置を契機としたブロック経済化、レアアース、半導体などの重要物質の輸出規制リスクなどが懸念されています。

対応策

- 生産地の分散化、調達先の多極化、有事でも生産・販売を止めない供給体制の確立に取り組んでいます。



- 有事でも柔軟に対応できる生産体制がマキタの強み (ex. 米国関税)
- 今後も外部環境に応じて、最適な生産体制を構築

事業基盤の強化・調達地の多極化

- リスク回避・競争力確保のための調達地の多極化
→ インドから調達できるサプライチェーンの開拓
- 多極化によるリスク低減に加え、部品の切り替えによるコスト削減を通じた競争力の確保を実現

調達地の多極化施策として、インド調達に注力しています。タイ工場および欧州工場が仕入れている部品の一部をインド調達へ切り替えを順次進めており、調達地の一極集中のリスク回避に加え、調達コストの低減を通じたコスト競争力の強化を図っています。

目的

- 調達地の一極集中リスクの回避
- 原価競争力を伴う調達地域の多極化の実現

展開状況

- タイ工場、欧州工場が仕入れている部品の一部をインドからの調達へ順次切り替え中
- インド調達をさらに推進すべく、対象部品を拡げて取り組み中

メリット

- 調達地の分散による、集中リスクの低減
- 既存調達地と同等以下のコストを実現
→ リスク分散とコスト削減を両立し、競争力の源泉とする



価値創造戦略 プロユーザーの声

User's
VOICE
1ポーランド
パヴェウ・ウゴフスキ
Paweł Ługowski氏40Vmaxシリーズで変わる
樹木管理の現場

私は、伐採や高所での枝・樹冠の剪定、垣根の刈り込みや芝生の手入れなどの樹木管理サービスを提供しています。

マキタの園芸用機器は15年前から愛用しており、現在は充電式のチェーンソーや芝刈機、ブロワなどを愛用しています。2年前に40Vmaxシリーズに切り替えましたが、従来よりもパワーと効率性が格段に向上したため、同じ面積の作業をより短時間で出来るようになりました。充電式のため排ガスがなく、エンジン始動時の不安定さや触れると危険な高温部分もないため、高所作業でも安全で快適に使えます。

マキタは、ガーデン用から作業現場用、家庭用まで幅広いラインアップがそろっており、仕上がりの品質にも高い評価をいただいています。私自身もお客さまも大変満足しています。



■ ご使用のマキタ充電製品

User's
VOICE
2アメリカ
ケイシー・カリ
Casey Currie氏過酷なレースを支える
40Vmaxシリーズへの信頼

私はオフロードレースに参戦するレーシングドライバー※です。オフロードレースの現場では、迅速かつ確実な作業が勝敗を大きく左右します。砂漠など過酷な環境下でも安定して使用できる40Vmaxシリーズは、レース現場に欠かせない存在です。特に、オフロードレースカーのタイヤは非常に高いトルクで締め付けられているため、強力なパワーを持つ40Vmaxのインパクトレンチを愛用しています。マキタの40Vmaxシリーズは、高出力でありながら多様な工具を同じバッテリーで使用できるため、現場での作業効率向上にもつながっています。限られた時間の中でも確実に作業を完了できる信頼性が、過酷なレースを支えています。

※2020年にダカール・ラリー優勝、パハ1000優勝(3回)、ミント400優勝など、世界的なオフロードレースで活躍。



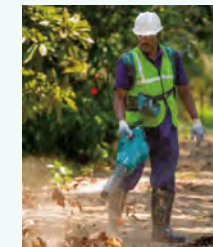
■ ご使用のマキタ充電製品

User's
VOICE
3インド
シュリ・オーロビンド・アシュラム
Shri Aurobindo Ashram氏施設管理を変えた
バッテリー工具

私たちは施設管理において、芝刈機や草刈機、清掃機器など多くのマキタ製品を活用しています。特に18Vバッテリーシリーズは、長時間使用できる上、軽量で扱いやすく、日々の作業に欠かせない存在です。

以前は6~7人で2~3時間かかっていた清掃作業も、現在では1人で1時間ほどまで短縮でき、作業効率が大きく向上しました。

コードレス工具は静音性や低振動性にも優れており、快適に作業できます。加えて、サービス対応や部品供給も迅速で、安心して使用できる点も高く評価しています。



■ ご使用のマキタ充電製品



サステナビリティ経営 サステナビリティ経営の推進

サステナビリティ基本方針

1

「人の暮らしと住まい作りに役立つ工具のグローバルサプライヤー」として、本業を通じて環境問題をはじめとした社会課題の解決に取り組み、持続可能な社会の実現に取り組む。

2

企業倫理・コンプライアンス、人権の尊重、環境保全、品質保証、責任ある調達活動などを推進し、社会と共に発展していくことを目指す。中でも、カーボンニュートラルをはじめとした環境問題を最重要課題と捉える。

3

公正かつ透明性の高い企業経営を行い、すべてのステークホルダーと強固な信頼関係を構築する。

サステナビリティの推進

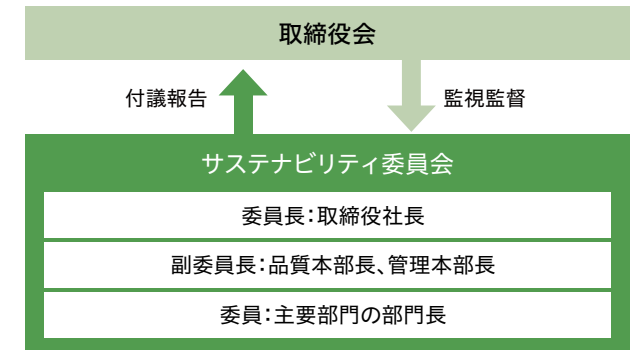
当社の長期目標は「Strong Company」であり、「人の暮らしと住まい作りに役立つ工具（充電式を中心とした電動工具・園芸用機器、エア工具など）のグローバルサプライヤー」として持続可能な社会の実現に貢献し、業界での確固たる地位を確保する」を掲げています。

持続可能な社会の実現に向けた最も大きな取り組みが「充電製品の総合サプライヤー」への進化であり、リチウムイオンバッテリーを活用した充電化の推進です。電動工具で培ったバッテリー充放電技術、モータ技術を活かし、園芸用機器（OPE）をはじめとして充電化を推進しています。併せて、世界各地においてきめ細かな販売・サービス拠点網を築くことで、地球環境への負荷低減、世界各地の作業現場での作業効率と生産性向上に貢献していきたいと考えています。

また、数ある社会課題の中でも当社が長年注力してきたのは、環境問題です。近年では台風などの風水災が頻発しており、気候変動が社会に及ぼす影響は甚大です。脱炭素社会へ向けて企業が果たすべき役割がより重大になる中、当社ではカーボンニュートラルをはじめとしたサステナビリティ課題を推進していく体制として、2021年に取締役社長を委員長とするサステナビリティ委員会が発足しました。サステナビリティ委員会では、サステナビリティに関する方針、目標、施策等について審議しています。2026年3月期は、サステナビリティ委員会においてGHG排出量の実績報告、カーボンニュートラルへの取り組みの経過報告とこれに対する審議を行い、同委員会を中心に全社的な取り組みを推進しています。



サステナビリティ委員会



サステナビリティ経営 サステナビリティ経営の推進

マテリアリティとSDGsへの取り組み

当社は、さまざまな社会課題の中から当社が優先して取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を特定しました。事業を通じて、これらに関する課題の解決に向けて取り組んでいくことで、SDGs（持続可能な開発目標）の達成に貢献していきます。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



マテリアリティの特定プロセス

優先的に取り組む重要課題（マテリアリティ）については、次のプロセスにより特定しました。

1 | 課題の把握・抽出

ESG評価機関の評価項目やSDGs、株主・投資家との対話を通じて、ステークホルダーからの期待や社会動向を把握・抽出しました。

2 | 素案作成

1で把握・抽出した課題、現在の経営課題や経営環境を基に、サステナビリティ委員会事務局においてマテリアリティの素案を作成しました。

3 | マテリアリティの特定

事務局が作成した素案を基に、サステナビリティ委員会で審議・決定を行い、その後取締役会による承認を受けました。

マキタの取り組むマテリアリティ

	マテリアリティ	具体的な重点取り組み	SDGsへの貢献
E	環境負荷低減	- エンジン式からの置き換えを可能とする充電式園芸用機器（OPE）の積極的な開発 - 再生可能エネルギーの活用と省エネの徹底 - 脱プラスチックの推進 - バッテリーのリサイクル	
S	豊かな街づくり・生活づくり	- 現場作業における作業効率・生産性向上 - 災害からの早期復興支援 - 災害時の安心提供	
G	経営基盤の強化	- 人権の尊重 - 従業員の育成・安全・健康 - コンプライアンスの徹底 - コーポレートガバナンスの強化	

サステナビリティ経営 環境・脱炭素社会への貢献

 環境への取り組みの詳細は、当社Webサイト(https://www.makita.co.jp/sustainability/#sec_environment)をご覧ください。

環境ビジョン



Go Greenには、工具のグローバルサプライヤーとして、新しい価値を提供し続けるという当社の思いが込められています。常に社会を見つめ、環境と経済の融合による「持続可能な循環型社会」の発展に向け、チャレンジしていく企業であり続けたいと思います。

環境方針

基本理念

マキタは「人の暮らしと住まい作りに役立つ工具のグローバルサプライヤー」として、持続可能な社会の実現及び生物多様性の保全に貢献するため、幅広い地球環境保全活動に取り組む。

方針

1. 組織の整備
2. 継続的改善と汚染予防
3. 法令順守
4. 目的・目標の設定と見直し
5. 環境負荷軽減
6. 周知と公開

循環経済（サーキュラーエコノミー）への対応方針

資源・エネルギー需要の増大や廃棄物発生量の増加が世界全体で深刻化しており、一方通行型の経済社会活動から、持続可能な形で資源を利用する「循環経済」への移行を目指すことが世界の潮流となっています。当社は循環経済の達成を目指し、バージン資源からの移行および再生可能資源の持続的調達と使用を推進しています。具体的には下記の活動に積極的に取り組んでいます。

- 製品の小型化、軽量化、長寿命化
- 包装に使用する使い捨てプラスチック削減
- バイオマスポリ袋、樹脂リサイクル材料の導入
- 取引先さまとの連携による再生可能資源の持続的調達の推進
- 事業所で発生する廃棄物の削減、リサイクルの推進
- 使用済みバッテリーのリサイクルの推進
- 修理性に配慮した製品設計およびアフターサービスの提供による廃棄製品の低減

 全文は当社Webサイト(<https://www.makita.co.jp/sustainability/environment/01/>)をご覧ください。

環境マネジメント

当社は1998年から、環境に関するマネジメントシステムの運用を開始しました。マネジメントシステムをツールとして有効に活用し、環境負荷の低減につなげることを目的に、2007年には本社と岡崎工場ですべてISO 14001認証を取得しました。その後、日進事業所および全ての海外生産拠点において認証を取得し、マネジメントシステムを運用しています。各拠点では内部環境監査や環境教育など、ISO 14001の要求事項に基づく活動を実施し、環境保全活動を推進しています。

ISO 14001認証取得状況（2026年4月現在）

国内	愛知県	本社、岡崎工場、日進事業所
海外	中国	牧田(中国)有限公司 牧田(昆山)有限公司
	タイ	マキタ・マニュファクチャリング・タイ Co.,Ltd.
	アメリカ	マキタ・コーポレーション・オブ・アメリカ
	ブラジル	マキタ・ド・ブラジル Ltda.
	イギリス	マキタ・マニュファクチャリング・ヨーロッパ Ltd.
	ドイツ	マキタ・エンジニアリング・ジャーマニー G.m.b.H.
	ルーマニア	マキタ EU S.R.L.

サステナビリティ経営 環境・脱炭素社会への貢献

TCFD提言への取り組み



頻発する風水害など気候変動が社会に及ぼす影響が甚大になる中で、脱炭素社会の実現に向けて企業が果たすべき役割はより重要なものとなっており、当社は気候変動問題を重要な経営課題として捉えています。

そのため、当社は現在、使用時に排ガスを出さない充電式のOPEに注力するとともに、自社の事業活動でのGHG排出量を2040年度(2041年3月期)までに実質ゼロにする目標を掲げ、GHG排出量の削減に積極的に取り組んでいます。

これらの取り組みを含め、気候関連リスク・機会が当社事業活動等に与える影響について、ステークホルダーの皆さまと対話していくことが重要との認識のもと、当社は2021年に「TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)」の提言に賛同しました。

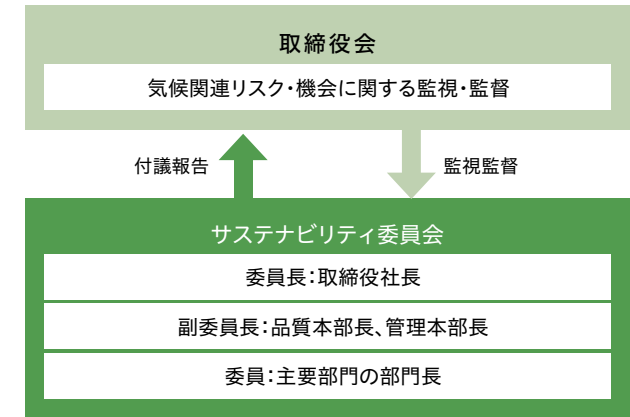


ガバナンス

当社は、事業活動を通じたサステナビリティ課題への取り組みを全社的に推進することを目的とし、2021年に取締役社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」を立ち上げました。

同委員会は、サステナビリティ課題の中でも特に気候変動を重要視し、GHG排出量削減の方針、施策、計画などについて審議しています。

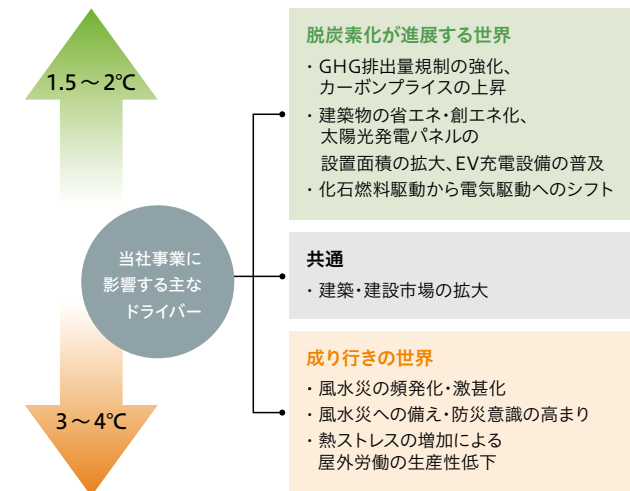
サステナビリティ委員会は重要な事項について取締役会に報告、付議し、取締役会は当該事項について審議を行うことで、当社の気候関連リスク・機会に関する監視・監督と意思決定を行っています。



戦略

1 | リスク・機会の特定

当社事業に影響を及ぼす気候関連リスク・機会の特定にあたり、IEA(国際エネルギー機関)、IPCC(気候変動に関する政府間パネル)などの気候変動シナリオを参考にして、①脱炭素化が進展する1.5~2℃の世界観、②成り行きで温暖化が進行した3~4℃の世界観を整理しました。



サステナビリティ経営 環境・脱炭素社会への貢献

これらの世界観をもとに、当社の気候関連リスク・機会を抽出し、それらの性質を定性的に評価した結果は以下の通りです。

リスク

タイプ	カテゴリ		リスク	発現時期	可能性
	大項目	小項目			
移行	政策・法規制	カーボンプライスの引き上げ／省エネ・低炭素規制	自社のGHG排出量に応じた操業コスト増加	短～中期	大
			原材料、エネルギー等の調達コスト増加		
			省エネ対応強化への設備投資コスト増加	短期	
			再エネ調達コスト増加		
		バッテリー規制	バッテリーの調達コスト増加	中～長期	
	技術	製品技術開発競争	環境性能(携帯性・作業効率を含む)に優れた技術・製品の開発コスト増加	短～中期	大
		次世代バッテリーの技術開発競争	容量・電圧・寿命・安全性等に優れた次世代バッテリーの開発コスト増加		
	市場	市場価格の変化	バッテリー需要増加による調達コスト増加	短期	大
			半導体需要増加による調達コスト増加		
			輸送の脱炭素化に伴う輸送コスト増加	短～中期	
	評判	情報開示要請の高まり	開示情報の他社対比劣後による評判低下	短期	中
物理	急性	風水災の頻発化・激甚化	当社拠点における物的被害の発生	短期	中
			事業中断による休業損害の発生		
			サプライチェーンの途絶による休業損害の発生		

注：リスク発現時期の尺度 短期：～3年以内、中期：3年超10年以内、長期：10年超

機会

タイプ	カテゴリ		機会	発現時期	可能性
	大項目	小項目			
移行	エネルギー源	カーボンプライスの引き上げ	カーボンニュートラルに向けたGHG排出量削減による操業コスト減少	短～中期	大
	製品とサービス	製品技術開発競争	環境性能(携帯性・作業効率を含む)に優れた製品の開発による他社製品との差別化	短期	大
		次世代バッテリーの技術開発競争	性能が優れた次世代バッテリーの開発による他社製品との差別化	中～長期	
	市場	省エネ・低炭素規制	エンジン式から充電式への製品シフトによる市場拡大・製品需要増加	短期	大
		建築・建設市場の変化	建築物のZEB ^{※1} /ZEH ^{※2} 化、太陽光発電設備やEV充電設備の設置工事等に伴う製品需要増加	短期	中
		情報開示要請の高まり	開示情報の充実化による評判向上		
	物理	レジリエンス	気温の上昇、気候・気象の両極端化	短～中期	大
			風水災の頻発化・激甚化	短期	大
			暑熱環境下における作業環境改善のための製品需要増	短～中期	

注：機会実現時期の尺度 短期：～3年以内、中期：3年超10年以内、長期：10年超

※1 Net Zero Energy Building ※2 Net Zero Energy House

サステナビリティ経営 環境・脱炭素社会への貢献

2 | シナリオ分析のテーマ設定

抽出・整理した気候関連リスク・機会について、事業への影響度、事業戦略との関連性、ステークホルダーの関心度などを勘案し、当社として「重要度が高い」と評価した次の4テーマについてシナリオ分析を実施し、2050年までの事業・戦略・財務への影響を評価しました。

3 | シナリオ分析結果

テーマ1(機会)	OPEの脱炭素化による充電式OPEの需要変化	テーマ2(機会)	建築・建設市場の拡大に伴う電動工具需要の変化
テーマに含まれる 機会の内容	・OPE分野において、排ガス規制の導入・強化が進んでいる。 ・脱炭素社会に向けて、さらなる規制強化や消費者嗜好変化を背景に、エンジン式から充電式への移行が進展し、充電式OPEの需要拡大が期待される。	テーマに含まれる 機会の内容	・グローバルでの建築・建設市場の拡大によって、電動工具の需要拡大が見込まれる。 ・脱炭素社会に向けた建築物のさらなる省エネ化(躯体の改修等)・創エネ化(太陽光パネルの設置等)の進展や、EV充電設備の普及促進によって工事が増加し、電動工具のさらなる需要拡大が期待される。
分析の前提条件	・OPE分野の市場予測情報を参考に、市場拡大のベースライン(成り行きシナリオ)を算定 ・自動車のEVシフトに関するIEAのシナリオデータ*を参考に、OPE分野の2°C未満のシナリオデータを設定	分析の前提条件	・グローバルでの建築・建設工事量増加を受けた、電動工具の需要の高まりを想定 ・建築・建設市場規模の統計情報を基に、電動工具の売上のベースライン(成り行きシナリオ)を算定 ・建築・建設業界のデータやIEAのシナリオデータを参考に、脱炭素社会に向けた建築物の省エネ・創エネ工事量やEV充電設備の設置工事量を設定(2°C未満シナリオ)
分析結果	・OPE市場の拡大により充電式OPEの市場も成り行きシナリオで拡大が想定されるが、2°C未満シナリオではエンジン式から充電式へのシフトが進展し、大きく拡大すると見込む。 ・市場成長と同程度の売上規模の拡大が見込まれるとともに、シェアを拡大できればさらなる売上増が期待できる。	分析結果	・電動工具の売上は成り行きシナリオでも拡大が想定されるが、2°C未満シナリオでは省エネ・創エネ工事量やEV充電設備の設置工事量の増加により、大きく拡大すると見込む。 ・中でも、作業効率性に優れた充電式の電動工具は、建築・建設市場での使用の増加が見込まれる。
今後の 機会獲得施策	・エンジン式からの置き換えを可能とする充電式OPEの積極的な開発 ・販売・サービス拠点網の拡充による、販売・サービス力の強化 ・OPEの販売拡大および取扱い製品の増加を見据えた、物流機能および生産能力の増強	今後の 機会獲得施策	・市場動向を踏まえた電動工具の開発、中でも作業効率の向上を通して環境負荷低減に貢献する充電式工具の積極的な開発 ・販売・サービス拠点網の拡充による、販売・サービス力の強化 ・販売拡大を見据えた物流機能および生産能力の増強

※ IEA “EV Outlook 2021”を参考。
なお、OPE分野のエンジン式から充電式へのシフトは、自動車のEVシフトよりも進展率が低くなると想定

テーマ3(リスク)	リチウムイオンバッテリーに関するリスク (調達コスト、高性能な次世代バッテリーの台頭)
テーマに含まれる リスクの内容	・自動車産業やエネルギー産業におけるリチウムイオンバッテリー(LiB)の需要拡大により、LiB調達コストの変動が予想される。 ・高性能な次世代バッテリーの台頭による競争環境の変化が予想される。
分析の前提条件	・LiB単価に関する市場予測情報を参考に、同単価のベースライン(成り行きシナリオ)を算定 ・LiBの原材料費(リチウム、ニッケル、コバルト)の過去データを基に、LiBの需要が高まった場合、高騰する原材料費を設定(2°C未満シナリオ)
分析結果	・成り行きシナリオおよび2°C未満シナリオともに、LiB単価はバッテリーメーカー・材料メーカーでの増産計画等を背景に、中長期的に下落する見通し。EVや蓄電池等での需要拡大により、LiBの原材料の需給バランスが崩れた場合、LiB単価が高騰する可能性があるが長期的な影響は軽微と見込む。 ・次世代バッテリーの市場化の予測は困難ではあるが、EV市場の牽引により中長期的には次世代バッテリーが普及し、当社製品分野においても台頭することにより競争環境が変化すると見込む。
今後の リスク対策	・バッテリーサプライヤーとの長期的な関係構築 ・次世代バッテリーを使用した製品発売に向けた研究開発

テーマ4(リスク)	カーボンプライスの引き上げによる操業コスト増加のリスク
テーマに含まれる リスクの内容	・炭素税や排出量取引制度等のカーボンプライシングの導入やカーボンプライスの引き上げによる操業コストの増加が予想される。
分析の前提条件	・カーボンニュートラルに向けたGHG排出量の削減計画およびIEAのシナリオデータ等を基に、長期的なGHG排出量の削減経路を設定 ・GHG排出量の削減対策等のコストを設定 ・IEAのシナリオデータを基に、将来のカーボンプライスを試算し、上記の対策コストと比較
分析結果	・GHG排出量の削減対策を積極的に行わない場合の、GHG排出量に応じたカーボンプライスよりも、再生可能エネルギーの活用をはじめとしたGHG排出量の削減等を積極的に進めた場合のコストの方が安価であると評価。
今後の リスク対策	・再エネ電力調達の推進、自家消費型太陽光発電の導入・拡大 ・事業活動のエネルギー効率のさらなる向上 ・商用車のEV化の推進

サステナビリティ経営 環境・脱炭素社会への貢献

| 4 | 今後の方針・取り組み

気候変動による事業・戦略・財務への影響を定性・定量的に評価・把握した結果、当社製品が気候変動の緩和・適応へ貢献するなど、気候変動に対し財務的にレジリエント（強靱）であることおよび事業戦略に実行可能性、持続可能性があることが確認できました。

当社製品の中でも安全性、利便性、快適性の向上、使用時の排ガスゼロなどの特長がある充電製品については、特に気候変動の緩和・適応に大きく貢献する製品であると考えています。また、| 3 | シナリオ分析結果には含まれていませんが、成り行きシナリオでは風水災の頻発化・激甚化も想定される中、被災地域における復旧・復興に貢献する当社充電製品の迅速・安定供給を行うことが重要であり、その実現のための体制づくりを継続的に行っていきます。今後も「充電製品の総合サプライヤー」に向けた取り組みを推進していくことで社会に貢献し、持続的な成長につなげていきます。

| 5 | 脱炭素社会への移行計画

当社は2005年、業界に先駆けてリチウムイオンバッテリーを使用したプロ向けの電動工具の販売を開始し、その後、充電製品への置き換えを戦略的に推進しています。また、自社の事業活動でのGHG排出量を2040年度（2041年3月期）までに実質ゼロにする目標を掲げ、GHG排出量の削減に積極的に取り組んでいます。

これらの緩和策の実効性を確保・向上していくために、関連する「指標と目標」を設定し、気候変動ガバナンスのもとでそれらの実績・進捗・達成状況を監視・監督して、移行計画を定期的に見直し・更新していきます。また、脱炭素社会に向けた機会の獲得・最大化についても、移行計画の中で戦略的に実行していきます。

1.5℃目標の達成に向けた移行計画の概要

気候変動の緩和	GHG 排出量の削減	・ GHG排出量 (Scope 1、2) を2040年度 (2041年3月期) までに実質ゼロ ・ 中期目標として、2030年度 (2031年3月期) までに2020年度 (2021年3月期) 対比で50%削減
	脱エンジン	・ OPEの電動化比率 (2025年度 (2026年3月期) 実績: 99.8%) の向上
機会の獲得・最大化		シナリオ分析結果を踏まえた下記施策の戦略的実行 ・ 充電製品 (電動工具およびOPEを含む) の積極的な開発 ・ 販売・サービス拠点網の拡充 ・ 販売拡大を見据えた物流機能および生産能力の増強

リスク管理

当社は、事業活動におけるリスクの抽出・精査を行う開示委員会を毎年開催し、その中で気候変動に関わるリスクについて評価・管理しています。気候変動のリスク・機会の詳細については、サステナビリティ委員会のもとで評価・管理しています。

取締役会では、気候変動が重要な外部環境リスクの一つであ

るとの認識のもと、気候変動が経営に及ぼす影響について議論し、脱炭素社会の実現に貢献する経営戦略、施策を決定しています。

このような気候関連のリスク管理の体制・運用を強固にし、気候変動対応をより一層強化していきます。

サステナビリティ経営 環境・脱炭素社会への貢献

指標と目標

GHG排出量に関する目標

当社グループでは、自社の事業活動でのGHG排出量（Scope 1、2）を2040年度（2041年3月期）までに、サプライチェーン全体でのGHG排出量（Scope 3）を2050年度（2051年3月期）までに、それぞれ実質ゼロにすることを目標として設定しました。

また、Scope 1、2については、2030年度（2031年3月期）までに2020年度（2021年3月期）比で半減することを中期目標とします。

GHG排出量に関する実績と目標（t-CO₂）

	2020年度 (2021年3月期) 実績	2025年度 (2026年3月期) 実績	2030年度 (2031年3月期) 目標	2040年度 (2041年3月期) 目標	2050年度 (2051年3月期) 目標
Scope 1、2	89,673	57,313	44,836	実質ゼロ	
Scope 3	6,006,569	4,274,651	—	—	実質ゼロ
合計	6,096,242	4,331,964			

OPEの電動化に関する指標

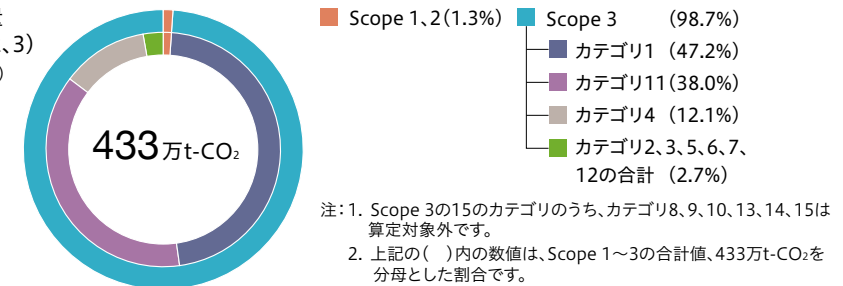
シナリオ分析の「テーマ1（機会）：OPEの脱炭素化による充電式OPEの需要変化」に記載の通り、脱炭素社会に向けて、エンジン式から充電式への移行が進展しています。当社では、電動化（脱エンジン）比率を指標として設定し、同比率の向上に努めています。なお、当社はOPEを含めた全エンジン製品の生産を2022年3月末をもって終了しています。

OPEの電動化比率※に関する実績

2021年度 (2022年3月期) 実績	2022年度 (2023年3月期) 実績	2023年度 (2024年3月期) 実績	2024年度 (2025年3月期) 実績	2025年度 (2026年3月期) 実績
90.9%	91.9%	99.2%	99.7%	99.8%

※ 販売台数ベース。充電式に加え電源コード付のAC製品を含む

これからも、気候変動問題を中心とした環境問題の解決に貢献していくために、エンジン式からの置き換えを可能とする充電式OPEの積極的な開発などを推進していきます。

GHG排出量
(Scope 1、2、3)
(2026年3月期)

左記目標の達成に向けて、再生可能エネルギーの活用などを通じたGHG排出量削減への取り組みを着実に進めていきます。

スコープ		2025年度排出量	
		t-CO ₂	算出概要
スコープ 1		19,729	自社での燃料の使用による直接排出量
スコープ 2		37,584	自社が使用した電気の使用に伴う間接排出量
スコープ 3		4,274,651	
カテゴリ 1	購入した製品・サービス	2,015,794	調達した原材料・部品が製造されるまでの活動に伴う排出量
カテゴリ 2	資本財	76,384	自社の設備投資に伴う排出量
カテゴリ 3	スコープ 1、2に含まれない燃料材およびエネルギー活動	11,299	自社が使用した電気・燃料の製造工程での燃料調達等に活動に伴う排出量
カテゴリ 4	輸送、配送（上流）	518,745	調達した原材料・部品及び自社が委託した製品の輸送に伴う排出量
カテゴリ 5	事業所から出る廃棄物	2,260	自社で発生した廃棄物の輸送・処理に伴う排出量
カテゴリ 6	出張	2,293	従業員の出張に伴う排出量
カテゴリ 7	従業員の通勤	7,219	従業員の通勤に伴う排出量
カテゴリ 8	リース資産（上流）	—	
カテゴリ 9	輸送、配送（下流）	—	
カテゴリ 10	販売した製品の加工	—	
カテゴリ 11	販売した製品の使用	1,623,729	販売した製品の使用に伴う排出量
カテゴリ 12	販売した製品の廃棄	16,928	販売した製品の廃棄に伴う排出量
カテゴリ 13	リース資産（下流）	—	
カテゴリ 14	フランチャイズ	—	
カテゴリ 15	投資	—	

※ 国内及び海外拠点、全世界で販売された製品について算出

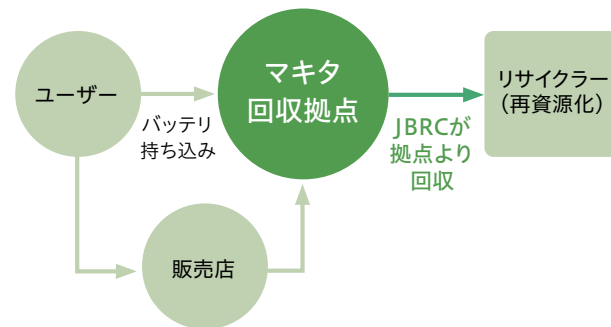
サステナビリティ経営 資源循環型社会への貢献

当社は限りある資源の有効活用を進め、循環型社会の実現に貢献していきます

バッテリーのリサイクル

「充電製品の総合サプライヤー」として数多くのバッテリーを供給する当社にとって、環境保護と資源の有効活用のため、使用済みのバッテリーの回収は責務であると考えています。各国の法令や制度に合わせた回収システムを構築・運用することで、資源循環を促進しています。国内では、一般社団法人JBRCの会員として「資源の有効な利用の促進に関する法律」に基づき、バッテリーの自主回収および再資源化に取り組んでおり、本社と国内営業所を回収拠点として登録しています。

日本国内の例



ドイツでの取り組み

電池メーカーとドイツ電気・電子工業連盟(ZVEI)が1998年に設立した非営利団体「バッテリー共同回収システム協会(Stiftung GRS Batterien)」が運営するバッテリー共同回収システムを利用して、販売したバッテリーの回収を行っています。

環境配慮設計

当社の環境配慮製品の考え方は、1992年の製品に対するアセスメントに端を発します。そして、1993年のマキタ地球環境憲章の策定とともに明文化され、環境に配慮した製品の開発が本格的にスタートしました。

新製品の設計時には、エネルギー効率の改善、軽量化、長寿命化に取り組むほか、製品に用いる各部品の材料が再生可能であるかを確認し、社内規程で定めた割合以上を使用するなど環境に配慮した材料を活用し、再資源化が可能な製品の開発を進めています。

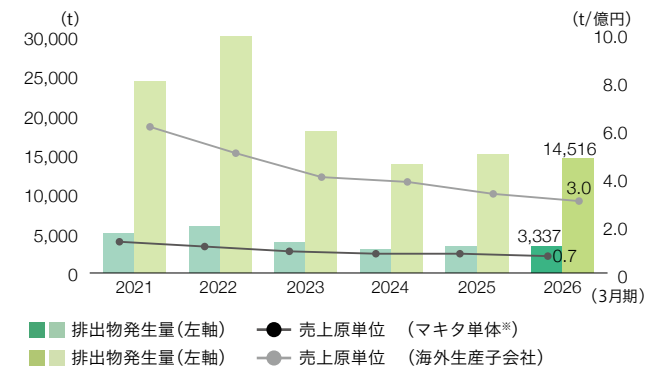
脱プラスチックの推進

海洋に流出したプラスチックごみにより地球規模での環境汚染が懸念されており、社会的にも使い捨てプラスチック削減の取り組みが進む中、当社は持続可能な社会の実現および生物多様性の保全に貢献するため、当社製品の包装に使用する使い捨てプラスチックの削減に取り組んでいます。従来の包装の簡素化に加え、2021年3月期からは当社製品の包装に使用するポリ袋などの削減に取り組んでおり、具体的には製品の梱包に使用する内材の工夫を通じてポリ袋の削減に取り組んでいます。今後もさらに脱プラスチックを推進していく計画ですが、時流の変化に伴うニーズの変遷により、プラスチックを使用する際は、リサイクル材料含有率を高める活動も推進していきます。

ポリ袋の廃止（内材の工夫）



排出物発生量



リサイクル推進のため、排出物の分別を徹底することで、最終処分量の削減に取り組んでいます。今期は生産台数の減少に伴い発生量は減少し、かつ売上の増加により、売上原単位はマキタ単体*では前期比8.8%減の0.7t/億円、海外生産子会社では前期比7.4%減の3.0t/億円となりました。

※ 本社、岡崎工場、日進事業所のみ

サステナビリティ経営 資源循環型社会への貢献

■ 脱炭素社会への取り組み 当社は脱炭素社会の実現に向けて、環境問題の解決に貢献する製品の開発に取り組むとともに、環境に配慮した事業活動を推進しています。また、温室効果ガス（GHG）排出量の削減目標値を設定しています。詳細はP.33をご覧ください。

省エネ

LED照明や高効率機器（空調、コンプレッサ、生産設備等）などの導入により、当社設備におけるエネルギー消費機器の効率向上を推進し、GHG排出量の削減に向けて取り組んでいます。2026年3月期は、「LED蛍光管への交換」「空調設備、コンプレッサの効率改善」などにより、本社と岡崎工場、日進事業所では、合計で年間消費電力量を前期比130,657kWh削減しました。

再生可能エネルギーの活用

GHG排出量の削減に向けて、太陽光パネルの設置などに取り組んでいます。2026年3月期においては、中国工場に増設し再生可能エネルギーの活用を推進しました。今後も国内外で太陽光パネルを順次設置し、事業所などで使用する電力を再生可能エネルギーに切り替えていくことを計画しています。



中国工場

事業活動での取り組み

事業活動におけるGHG排出量の削減のため、再生可能エネルギーの積極的な活用と徹底した省エネに取り組んでいます。また、従業員の環境意識向上を図るため、省エネ推進資料の配布、オフィスや工場の省エネ状況の定期的なパトロールなどを通じた啓発活動も実施しています。

環境に配慮した素材の製品・梱包材への切り替え

カーボンニュートラルへ貢献するため、当社は製品の一部にバイオマス素材を使用する取り組みを推進しています。さらに2022年3月期より製品の梱包に使用するポリ袋をバイオマスポリ袋へ切り替える活動を進めています。また、社会的な廃プラスチックの削減に貢献するため、バイオマス素材に加えて、樹脂リサイクル材料の導入も推進しており、2024年3月期よりポリ袋やプラスチックケースの一部に導入しました。

製品を通じた貢献

当社は、2005年に世界初となるリチウムイオンバッテリーを採用したプロ用電動工具を市場に投入して以来、充電製品のラインアップを拡充しており、近年では特にエンジン式が主流である園芸用機器（OPE）において、エンジン式から充電式への置き換えを積極的に推進しています。

気候変動など環境問題に対する意識が高まる中、エンジン製品は排ガスによる環境面への影響が大きな課題となっています。一方、使用時の排ガスがゼロである当社の充電式OPEは脱炭素社会の実現に大きく貢献するため、現在は電動工具に次ぐ将来の事業の柱と位置付け、注力しています。また、このような状況を踏まえ、エンジン製品の生産を終了しました。

当社は今後もさらに充電製品の開発・生産・販売・サービスに経営資源を集中させ、エンジン式に匹敵する使用感を持つ充電製品を通じて「エンジンから充電へ」の流れを加速させ、脱炭素社会の実現に貢献していきます。

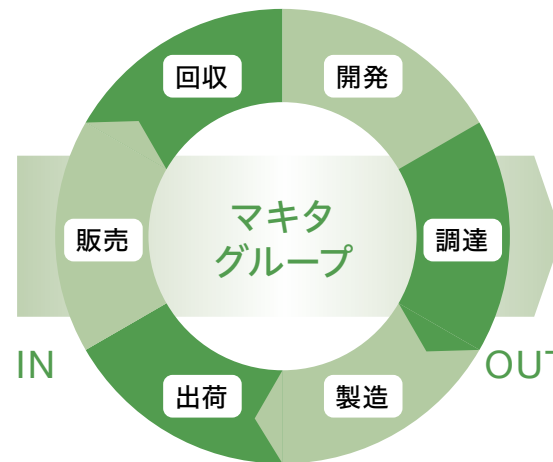
サステナビリティ経営 資源循環型社会への貢献

環境に配慮した製品づくりへの取り組み

当社は、充電式を含む電動工具、園芸用機器、エア工具、家庭用機器等の開発から製造・販売に至る活動に伴い、電気や燃料などのエネルギーおよび水資源とともに、原材料や部品としての資源を使用し（インプット）、結果として温室効果ガス（GHG）、化学物質、排水や廃棄物などを排出（アウトプット）しています。下表は、開発から回収までの当社の事業活動によるエネルギー・資源の投入量と環境負荷物質の排出量を示しており、環境に配慮した事業活動を進めるためにデータを活用しています。

2025年度実績

INPUT		
エネルギー・資源の投入量		
■ エネルギー	購入した電力（うち、再エネ）	100,538 MWh (15,649 MWh)
	購入した熱（蒸気、温水）	1,375 MWh
	燃料（全体）	87,526 MWh
	太陽光発電	6,324 MWh
● 水資源		321千m ³
● 化学物質 ^{※1}		610トン
● 原材料	金属材料	27,883トン
	非金属材料	324トン
● 部品	金属部品	10,172トン
	樹脂部品	31,460トン
	電材部品（バッテリー）	10,336トン



OUTPUT		
環境負荷物質の排出量		
■ 総製品生産台数		2,805万台
■ GHG排出量		57,313t-co ₂
● 総排水量		306千m ³
▲ BOD ^{※2}		6.5mg/ℓ
● 化学物質排出量、移動量	スチレン	194トン
	トルエン	4トン
	キシレン	7トン
	エチルベンゼン	5トン
◆ 廃棄物等総排出量		17,853トン
◆ 最終処分量		416トン
▲ 有価物発生量		2,377トン
▼ 資源回収量（JBRCへの排出量）		35トン

集計範囲 ■ 国内拠点及び海外拠点の集計 ▼ 国内拠点の集計
● 国内拠点及び海外生産拠点の集計 ▲ 国内生産拠点の集計
◆ 国内生産拠点及び海外生産拠点の集計

原材料及び部品：生産拠点で主に加工・製造に用いる品目を集計

※1 化学物質：スチレン、キシレン、トルエンを成分とする品目

※2 生物化学的酸素要求量：排水処理場から排水する水質の汚濁を表す指標の一つ

サステナビリティ経営 資源循環型社会への貢献

環境への取り組みの詳細は、当社Webサイト(https://www.makita.co.jp/sustainability/#sec_environment)をご覧ください。

環境に配慮した製品づくりへの取り組み

環境配慮製品の開発

環境新技術等の製品開発

新技術モータ(DCブラシレスモータ)およびバッテリーの高容量化、モータ効率の改善や製品質量に影響する動力部品の小型化、軽量化を図ることにより、製品全体の小型・軽量化とハイパワー・長寿命化に取り組んでいます。さらには業界をリードするバッテリー充放電技術とモータ技術を活かし、ありとあらゆる製品で充電化(コードレス化・脱エンジン)を推進することで、ユーザーの安全性・利便性・快適性の向上、排ガス・騒音・燃料消費の低減などに寄与しています。中でも40Vmaxシリーズはさまざまな製品の充電化を一層可能とするパワーを備えた未来に向けた重要なプラットフォームの一つです。

製品環境データシートの公開

2010年度より、当社が提供している製品の環境性能をご理解いただくために、個別製品の環境性能について、定量的なデータ(製品質量、騒音値、[再使用+リサイクル]可能率、再生可能率、効率など)を当社のWebサイトに公開しています。

グリーン調達

グリーン調達

サプライチェーンマネジメント

取引先さまの環境に関する取り組み状況を確認するため、毎年取引先さまへ環境保全活動(環境マネジメントシステム取得、法規制を受ける特定工場の確認等)に関するアンケートを実施しています。

マキタ使用禁止・管理化学物質

	No.	物質名	しきい値
禁止化学物質	1	鉛及びその化合物	1,000ppm
	2	水銀及びその化合物	1,000ppm
	3	カドミウム及びその化合物	100ppm
	4	六価クロム化合物	1,000ppm
	5	PBB類	1,000ppm
	6	PBDE類	1,000ppm
	7	フタル酸ビス(2-エチルヘキシル):DEHP	1,000ppm
	8	フタル酸ブチルベンジル:BBP	1,000ppm
	9	フタル酸ジブチル:DBP	1,000ppm
	10	フタル酸ジイソブチル:DIBP	1,000ppm
	11	アスベスト類	意図的添加
	12	PCB類	意図的添加
	13	鉛、水銀、カドミウム、六価クロムの4重金属合計	包装材料において100ppm
	14	REACH制限物質	※物質毎に使用制限条件が規定されている
管理化学物質		REACH高懸念物質	1,000ppm

RoHS禁止物質は、RoHS付属書に従い使用禁止から除外される場合があります。

海外の環境法規制(RoHS、REACH)への対応

環境法規制で規制される物質を「マキタ使用禁止・管理化学物質」と定めています。欧州 RoHS 指令に関しては、RoHS 指令に適合するよう化学物質の管理を行っています。

また、欧州 REACH 規則に関しては、高懸念物質(SVHC)が定期的に追加されるため、継続的に取引先さまへ含有情報の調査を実施しています。

サステナビリティ経営 社会・人財戦略／人財投資

人財に関する基本的な考え方

当社は1970年代にアメリカに進出して以来、積極的な海外展開を推し進め成長してきました。2005年には競合に先駆けてリチウムイオンバッテリーを採用したプロ用電動工具を市場に投入し、また近年ではグローバルに環境対応の重要性が注目される中、エンジン製品から充電製品への置き換えを推進し、「充電製品の総合サプライヤー」への進化に取り組んでいます。このようにグローバルな市場環境の変化に柔軟に 대응してきたことが、マキタの成長の原点であると考えています。そして、当社の成長を支えるのは、当社で働く人財の力にほかなりません。創業者の牧田茂三郎と共に当社の礎を築き、「電動工具の企業」へと当社を変貌させた後藤十次郎の人生訓でもある「おこるな・いばるな・あせるな・くさるな・まけるな」をベースとして、一人ひとりの従業員が、最大限の力を発揮できる機会を提供しています。

今後もマキタはグローバルに市場環境の変化を察知し、需要に 대응続けることで成長していくことを目指します。そのために、多様な人財の活躍とグローバル化を推進します。

人事部担当者より



人事企画G 主査
石田 篤佳

多様な人財が活躍できる環境を整備し、企業価値向上に取り組めます。

当社は、積極的な海外展開を背景に成長を遂げてきましたが、これを支えるのは従業員一人ひとりの力であると考えており、従業員の能力発揮と成長を通じて持続的な企業価値向上を実現することが基本的な考え方です。2026年3月期は、人的資本に関する3つの指標の達成に向けた取り組みを推進したことに加え、2026年4月から育児や介護等の事情がある従業員が柔軟に勤務できる制度を導入し、働きやすさの改善に努めています。

今後も多様な人財が活躍できる環境の整備を通じて、企業価値の向上に取り組んでまいります。

人財戦略

人的資本に関する指標

新規採用人財の早期戦力化

女性活躍の推進

育児休業取得の促進

新規採用人財の早期戦力化

世界規模で事業を展開している当社では、多くの従業員に海外出向・海外研修経験があり、2026年3月期末時点で、開発技術本部・国内営業所勤務者を除く従業員のうち、約27%の従業員に海外出向経験があります。当社が今後も持続的に成長していくためには、多様な価値観を持つ新規採用人財（新卒入社社員およびキャリア入社社員）に早期に海外経験を積んでもらい、グローバルに活躍できるよう育成していくことが必須です。2030年3月期までに当社単体で、海外出向（研修）者のうち、入社5年以内の従業員の比率を20%とすることを指標として設定し、取り組みを進めています。

2026年3月期は、世界情勢等を考慮し、若手従業員の研修・出向予定を変更するケースが生じた結果、数値は前年に比べて減少しました。今後も優秀な人財を早期に戦力化していく方針に変更はなく、指標の達成に向け、短期研修制度も活用して出向者候補となる若手従業員を増やしていきたいと考えています。

指標

	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	2030年 3月期
海外出向（研修）者に占める入社5年以内の従業員の比率	12%	18%	15%	20%

達成に向けた取り組み

- インターンシップの積極的な受け入れ、大学研究室との関係構築により優秀な人財を採用するための下地の整備
- より多くの若手従業員が海外経験を積めるよう、短期の海外研修制度の活用
- 若手従業員の海外キャリア意識の形成とモチベーション向上を狙い、海外出向中の若手従業員の仕事ぶり、現地での生活、現地スタッフとの仕事上での関わりの様子を社内報を通じて紹介



マキタ EU S.R.L.（ルーマニア）
高村 秀志

ルーマニア工場で、財務担当者として財務状況のモニタリングを主に担当しています。現地スタッフと協働し、本社からは見えづらい「実態」を踏まえた財務分析を行うことを心がけています。

言語や文化の違いで苦労することもあります。実際の生産現場を見て、現地スタッフと粘り強くコミュニケーションしながら自社の分析・課題整理ができたときは大きな達成感を得られます。

将来的には、海外拠点で現場と財務をつなぎ、事業運営に深く関与できるポジションを担える人財になることを目標としています。

サステナビリティ経営 社会・人財戦略／人財投資

女性活躍の推進

多様な価値観を持った人財に活躍してもらうべく、当社は女性が働きやすい環境の整備に取り組んでいます。その成果として国内の女性従業員の平均勤続年数は、男性従業員とほぼ同じとなっています。

今後、女性従業員一人ひとりにより一層力を発揮してもらえるよう、2030年3月期までに、当社単体で女性管理職の割合を3%（10名）以上とすることを指標として設定し、取り組みを進めています。

2026年3月期は、前期に引き続き女性従業員の中から希望者を募って「女性キャリアデザインセミナー」（全2回）を開催しました。本セミナーでは、受講者が自身の強みや持ち味の認識、周囲との関わり方について学び今後の行動計画を立てました。本セミナーを受講した女性従業員の中からリーダークラス試験の合格者も出てきており、女性のキャリア形成を後押しする施策の取り組み結果が現れはじめています。

育児休業取得の促進

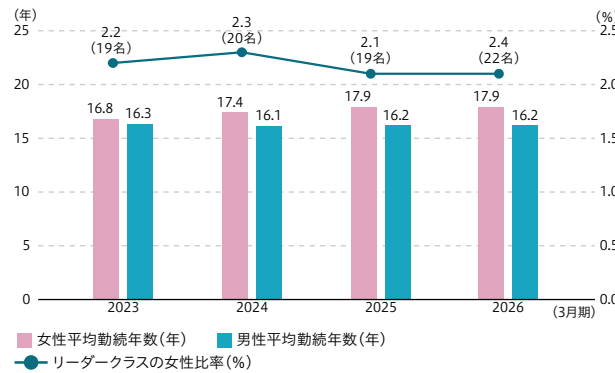
多様な人財がやりがいを持って働き続けられるよう、仕事と家庭の両立を可能とする職場環境を整備することも、当社の持続的成長には欠かせない要素だと考えています。当社では育児休業および育児短時間勤務制度を取り入れており、近年、女性従業員の利用率は高い水準を維持していますが、男性従業員の利用者数については改善の余地があります。そこで、男性従業員の育児休業取得率について、2030年3月期までに当社単体で90%以上とすることを指標として設定し、取り組みを進めています。

指標

	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	2030年 3月期
女性管理職比率	1.3% (4名)	1.6% (5名)	2.0% (6名)	3.0% (10名)以上

【ご参考】

男女別平均勤続年数／リーダークラスの女性比率



指標

	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	2030年 3月期
育児休業取得率 男性	49%	67%	73%	90%以上

【ご参考】

	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期
育児休業取得率 女性	100%	100%	100%

達成に向けた取り組み

- 育児短時間勤務の拡大など、柔軟な働き方が可能となる制度の整備
- 新規採用において積極的に女性を募集
- リーダークラスおよび管理職昇進試験への女性の応募を推奨



海外営業支援部 貿易実務グループ
石橋 智子

貿易実務グループにて、海外販売子会社や現地代理店向けの貿易実務を担当しています。主査（グループ長）として部署の業務改善と部下の育成に取り組み、課題解決を通じて部下の成長を実感できることにやりがいを感じています。海外営業本部は女性の比率が比較的高く女性の活躍の場が広がっていますが、その中で自身も着実に役割を果たしていくとともに、女性活躍をけん引する存在となることを目指しています。

達成に向けた取り組み

- 職場責任者を対象に育児休業に関する情報を発信し、部下が育児休業を取得しやすい環境づくりを促進



量産設計部 量産設計2課
田中 大樹

3児の父です。社内でも男性の育休取得が推奨されていることもあり、第一子から育休を取得しました。育休取得前は不安もありましたが、事前の引き継ぎと周囲のサポートにより特に支障はありませんでした。復帰後も周囲からフォローしてもらい、育休取得を通じて、チームで仕事をする大切さを実感するとともに、限られた時間の中で効率よく成果を出す働き方をより意識するようになりました。今後は自分の経験を活かし、働きやすい職場づくりにも貢献していきたいです。

サステナビリティ経営 社会・人財戦略／人財投資

人財教育制度

詳しくは当社Webサイト(https://www.makita.co.jp/sustainability/#sec_social)をご覧ください。

研修を通じた成長支援

国内では、新人から中堅を経て管理職クラスに至るまでを階層別に分けた研修制度のほか、工場実習研修などの各種研修や会社が一部費用を補助する通信教育の受講制度を備えています。一部の昇格・昇進試験では、部下との面談演習などマネジメントに関する研修も実施しており、本人のマネジメント能力の測定とフィードバックを行うことで、マネジメント能力やリーダーシップ向上に向けた取り組みを進めています。

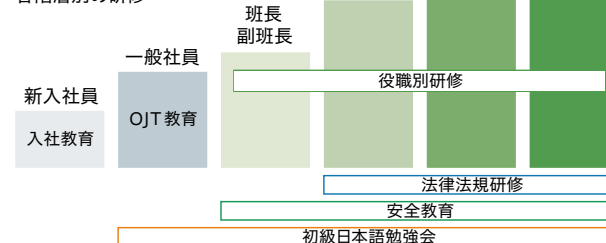
教育体系イメージ図

職群	昇格 昇進試験	階層別教育	職種別教育	共通
管理職		コーチング研修 新任監督者研修 トレーナー・昇格試験評価者教育		通信教育（語学・ビジネススキル・専門分野などの自己啓発講座） キャリアプラン研修 倫理指針・コンプライアンス教育 環境・安全衛生教育
総合職	マネジメントリーダー研修	異業種交流研修		
基幹職	昇格試験			
一般職			営業研修・修理研修 海外業務研修 工場実習	
その他				
入社1年目	格付研修	新入社員研修		

中国工場における人財育成

生産拠点の中核である中国工場においても、人財育成に積極的に取り組んでいます。マネージャーを対象とするリーダーシップ向上や問題解決の研修をはじめ、各階層別に積極的に研修を実施することで継続的な成長を促しています。また、一定の役職者以上には、安全教育や法律法規研修なども実施するとともに、日本での研修予定者や希望者には日本語勉強会を実施しています。

中国工場における人財教育制度
各階層別の研修



従業員RS(譲渡制限付株式)

当社の創立110周年に際し、当社グループの持続的な企業価値向上に向けたインセンティブ付与および従業員の財産形成の一助とすることを目的に、従業員持株会向けRS(譲渡制限付株式付与制度)を導入し、従業員持株会の加入者に一律50株の当社株式を無償配布しました。

従業員持株会の加入率は、制度導入前(2025年3月末)の44%から90%超まで向上しました。従業員の経営への参加意識の向上を促し、企業価値向上につなげていきます。

従業員エンゲージメント

当社では、全従業員が今期取り組む目標を期初に設定し、夏季考課および冬季考課のタイミングで上司と面談を実施し、これを基に上司が評価を行っています。基本給は過去1年間の評価、賞与(年2回)は半期の評価と会社業績に応じて変動しており、従業員のモチベーションの向上につなげています。面談では、目標の進捗状況に関する対話を軸に上司の期待や従業員からの意見・要望を互いに確認し、今後の育成計画を立てることを主眼に置いています。

また、今期はハラスメント防止の啓発および考課者訓練の一環として、管理職向けに動画教材を活用したハラスメント教育を実施し、ハラスメントに対する正しい理解を促進しました。ハラスメント教育を、管理職が部下とのコミュニケーションのあり方を見直すための契機とし、従業員エンゲージメントの向上に努めています。

期初	夏季考課	冬季考課
各従業員が先期の目標の振り返りと今期の目標を設定	上司と面談を実施 先期の目標の振り返りと 今期の目標の進捗を確認 夏季賞与の評価を実施	上司と面談を実施 今期の目標の進捗を確認 冬季賞与の評価を実施



サステナビリティ経営 社会・人財戦略／人財投資

ダイバーシティ&インクルージョンの推進

当社は、年齢、性別、国籍、障がいの有無などにとらわれず、全ての従業員が互いに認め合い、個々の能力を最大限に発揮し、活躍できる企業であることが重要だと考えています。そのため、採用、配置、昇進など、人事運用面においては性別など属性による区別を排して公平な運用に努めるとともに、当社グループの全役員および全従業員の行動指針となる「マキタ倫理指針のガイドライン」および「マキタグループ人権方針」においても、個人の多様性を尊重する旨を記載するなど、多様な人財が活躍できるよう取り組んでいます。



従業員の安全と健康の確保

企業が持続的に成長を続けるためには、従業員の安全と健康の確保は重要なテーマの一つとなります。当社では持続的な成長と従業員の安全・健康の確保との両立を目指し、さまざまな取り組みを行っています。

安全衛生活動

国内の各事業所で安全衛生委員会活動を行っており、毎年策定する安全計画を基に活動しています。労働環境の安全パトロール、各職場でのKY(危険予知)活動※、ヒヤリハット活動などを実施し、委員会で報告、改善することで、より安全で安心して働くことができる職場づくりに取り組んでいます。2026年3月期に国内で発生した労働災害は18件で、4日以上の休業災害は2件ありました。今後も安全衛生教育を徹底するとともに、職場内の危険を回避するための対策を講じることで、労働災害の防止に努めていきます。

※職場での具体的な仕事の中に潜んでいる危険を見つけ出し、その危険がどのような労働災害を引き起こす可能性があるかを洗い出すことにより、従業員の不安全行動および危険な職場環境を無くし、労働災害を防ぐ活動

心と体の健康支援

国内では、ストレスチェック、長時間労働者との面談や社内でのインフルエンザ予防接種の実施、暑熱対策として岡崎工場では当社製のファンジャケットの配布やウォーターサーバーの設置など、従業員の心と体の健康の確保に全社的に取り組んでいます。ストレスチェックについては、職場別に結果を分析して各部署の責任者へフィードバックを行い、職場改善を促しています。職場改善を積み重ねることにより、従業員のメンタルヘルスの向上に努めています。

人権の尊重

当社グループでは、役員および従業員全員の行動指針となる「マキタ倫理指針のガイドライン」および「マキタグループ人権方針」において「人権の尊重」を明記し、全ての人の基本的人権を尊重すること、差別や個人の尊厳を傷つける行為の禁止、結社の自由と団体交渉権の保証等を定めています。その他、当社の人権尊重に関する姿勢、方針については

当社ホームページに掲載している「マキタグループ人権方針」(<https://www.makita.co.jp/sustainability/social/01/files/humanrightspolicy.pdf>)をご参照ください。

ガイドラインについてはパートタイマーを含む全従業員に対して毎年必ず1回の周知・教育を行っています。海外子会社も対象としており、グループ全体で人権の尊重を徹底させています。

さらに、当社は自社だけでなくサプライチェーン全体で人権への配慮などの社会的責任を果たすことが重要だと考えており、取引先さまの選定にあたり、人権の尊重(児童労働および強制労働の排除を含む)などの社会的責任を果たしていることを選定基準の一つとして規定しています。

CSR調達

当社は、お客さまに安心して当社製品を使っていただけるよう、安全で高品質な製品の提供に全社を挙げて取り組んでいます。この実現にあたっては、関連法令を遵守するのはもちろんのこと、取引先さまとの間で、公正・公平・透明かつ誠実な取引と、パートナーとしての関係構築に努めるとともに、環境への配慮、人権の尊重、腐敗防止、適正な雇用慣行の尊重など、社会的側面も重視した調達活動を推進することが重要だと捉え、「取引基本契約書」「調達の基本方針」にその旨を定めています。その一環として、環境マネジメントシステムの取得状況をはじめ、環境保全活動に関する調査を取引先さまに対して毎年実施するなど、責任ある調達活動を推進しています。

調達の基本方針

法令と社会規範を遵守	環境負荷低減への配慮
公平・公正な取引の機会を提供	相互信頼に基づく共存・共栄

詳しくは当社Webサイト(<https://www.makita.co.jp/sustainability/social/03/>)をご覧ください。

「充電製品の総合サプライヤー」への進化を支える資本配分の規律と経営監督

マキタは、「2030年度に目指す姿」の達成と企業価値の最大化を目指し、進化の途上にあります。地政学リスクの高まりや資本効率向上への要請など、不確実性が増す経営環境において、当社の社外取締役はどのように経営を監視し、また成長を後押ししているのか。成長戦略の妥当性、資本配分における投資規律、そして経営監督の実効性について、3名の社外取締役が語り合いました。



独立社外取締役 監査等委員
指名・報酬委員会委員
西川 浩司

独立社外取締役
指名・報酬委員会委員長
岩瀬 隆広

独立社外取締役
監査等委員
福本 美苗

■ 成長戦略(2030年度に目指す姿)の妥当性

マキタが掲げる「充電製品の総合サプライヤー」への進化は、中長期的にどのような競争優位、そして企業価値を生むと見えていますか。

(岩瀬)マキタが「充電製品の総合サプライヤー」へと進化し、事業軸を拡大していくためには、現状の取り組みをバランスよく強化することが大切だと思います。まず、新たな開拓市場や地域において、自らが能動的に顧客ニーズを精緻に把握すること。さらに、その現場から吸い上げたニーズを、製品の改良・開発へと結び付けるスピードを一層高めること。また、新興国市場に対して、戦略的かつ迅速に販路を拡大していくことです。

(西川)マキタ製品の市場を既存の建設・住宅に留まらず、農業・林業などのOPE分野、鉱山・工場工具や清掃・レスキューといった各種分野へと展開・拡充していくことは、これらの産業が直面している人手不足の解消や脱炭素化といった社会課題の解決に直接・間接的に貢献します。これはESGの観点からも極めて有意義であり、同時に持続可能な成長企業としてのマキタの企業価値を着実に向上させるものと考えます。

(福本)環境負荷の低い充電製品を軸に市場シェアを拡大する戦略は、サステナビリティ経営の潮流に完全に合致しています。加えて、マキタは単にモノを売るのではなくアフターサービスまでが一体となったシステムを提供しています。これは顧客、とりわけプロユーザーにとっての大きな付加価値となり、高い顧客ロイヤルティの醸成につながります。さらに、充電製品は電子制御技術やAI・デジタル化との親和性が非常に高いという特徴を持っています。

コーポレートガバナンス 社外取締役座談会

OPEにおける電動化戦略の進捗を測る定量・定性KPIは何ですか。また、どのような外部環境の変化があった時に、戦略の再考が必要になると考えていますか。

(福本) プロフェッショナル市場への浸透度やリポート率についても、重要な指標として定点観測し、注視しています。また、「戦略の再考が必要となる条件」についてですが、これはマキタのコアコンピタンスや優位性を根本から揺るがすような不連続な変化が起きた時です。具体的には、規制環境の急激な変化や、競合他社による破壊的なイノベーションがこれに該当します。こうした外部環境の構造変化が生じた場合には、一旦立ち止まってゼロベースで再考する柔軟性と規律が必要であると考えています。

(西川) 現在のマキタにおけるOPEの充電製品比率は、既に9割を超えています。その中で、今後の収益性と高付加価値化



の鍵を握る40Vmaxシリーズの比率は、まだ向上の余地が大きいです。したがって、この40Vmaxシリーズの構成比率を高めていくことが、重要なKPIになると認識しています。もう一つは、OPE市場に投入する主要製品の「地域別・用途別シェア」です。戦略的に注力する製品を展開する全ての地域および用途において、トップ3のポジションを確実に確保できているかどうかに関心があります。

アフターサービスやソリューション提供を通じてプロ顧客との関係を深めるビジネスモデルを強固にするため、どのような進化が求められますか。

(岩瀬) アフターサービスとソリューションを軸としたビジネスモデルを永続的に成り立たせるためには、2つの課題をクリアしなければなりません。第一に、「市場品質・耐久性の圧倒的な優位性」の確立です。これについては、市場使用情報を垂直的に収集・分析することにより課題を明確にして、より良いモノづくりを追求していく必要があります。第二に、「販売・サービス体制のさらなる強化」です。マキタは世界各地に拠点を持ち、販売・サービスを提供する基盤は構築されているため、今後は必要な人員を増強し、より一層ここに磨きをかけていってほしいと思います。

「2030年度に目指す姿」の達成に対して、現時点で想定される最大のリスク要因は何ですか。

(福本) 製品ラインアップが急速に多様化・複雑化していく中



で、在庫管理の精度をいかに向上させていくかが、オペレーション上の大きな課題です。また、ビジネスモデルの転換やDXなど、組織に大きな変革を促す際には、どうしても現場に負荷が集中しやすくなります。そのため、従業員のエンゲージメントを低下させないための適切な処遇・インセンティブの整備を並行して行うことが不可欠です。

(西川) マキタの事業構造は、海外売上高比率が8割を超えていることが大きな特徴です。それゆえに、「地政学リスクのさらなる高まり」が、目標達成における最大の不確実性かつリスク要因であることは間違いありません。近年のパンデミック、数々の国際紛争、米国の通商・関税政策の変更など、当社は立て続けに外部ショックに晒されてきました。しかし、これらの一連の危機を通じて、当社のリスクマネジメントは高度化され、サプライチェーンの分散や機動的な在庫配置など、組織としてのレジリエンスは確実に高まっていると実感しています。

コーポレートガバナンス 社外取締役座談会

■ 資本配分と投資規律

バッテリー、電子制御、AIなど今後の競争力を左右する技術への投資や人的資本への投資について、取締役会ではどのような優先順位や規律をもって議論していますか。

(福本) マキタの競争優位性の源泉は、言うまでもなく「バッテリー関連技術」であり、このコア領域への投資を最優先すべきという点については、取締役会でも一致しています。したがって、技術力や専門人財を外部から迅速に獲得するための手段として、M&Aも当然有力な選択肢です。しかし、同時に重要なのは、社内から自発的なイノベーションが生まれ続ける環境を整えることです。そのための人的資本投資や、失敗を恐れず挑戦を促す企業文化への変革に対しても議論を行っています。

(岩瀬) 市場ニーズを先取りするためには、バッテリーの「コンパクト化」「高電圧化」「長寿命化」、それから「短時間充電」の4点を同時に進化させる必要があります。外部調達したセルを電動工具特有の過酷な環境下で酷使しても、安全かつ高いパフォーマンスを持続させるバッテリー制御の技術を磨き続けなければなりません。さらに、高度なソリューション提供を行うためには、ソフトウェア技術、電子制御、さらにAIを組み込んだ次世代製品の開発に対しても、リソースを大胆に配分すべきです。

(西川) バッテリーや電子制御といった先端技術領域への投資は不可欠ですが、同時にマキタの強みである「即納体制」をグローバルで維持・強化することも重要です。世界各地の主要

拠点における物流倉庫の整備や自動化、サービスネットワークのデジタル化といった「物理的なインフラと販売網の拡充」に対しても、バランスシートコントロールを行いながら投資を継続する必要があります。

投資家から関心の高い手元流動性の水準について、マキタにとっての「適切な保有ライン」を取締役会ではどう捉えていますか。
成長投資と株主還元のバランスも含めてお聞かせください。

(岩瀬) 成長投資・先行投資こそが、持続的な価値創造の鍵を握っています。マキタも次世代の持続的成長のために、新しい技術を生み、新しい製品を開発し、新しいビジネスモデルを創出することに一層投資すべきです。私は、資本配分の優先順位において「成長投資が最優先」であるべきだと考えています。

(西川) マキタの財務健全性は極めて高く、その堅実経営が評価される一方で、資本市場から資本効率の向上や株主還元の強化を求める声があることは十分に理解しています。今回、配当性向の引き上げに踏み切ったのは、そうした市場の声に真摯に向き合った結果です。一方で、海外市場を主戦場とするマキタは、自社ではコントロール不可能な地政学リスクや為替変動、サプライチェーンの断絶といったさまざまなリスクに直面しています。有事の際にも事業をストップさせず、経営の自由度を確保するために、一定水準の現預金を保持することが必要です。

(福本) グローバルにバリューチェーンを展開している以上、マクロ経済の動向や地政学的リスクへの備えは、企業の存続

に直結します。手元流動性を厚めに確保し、財務の健全性を維持したいという経営陣の考え方はよく理解できます。しかしながら、それが資本市場の期待する最適資本構成やROE目標との間にギャップを生んでいるのであれば、「なぜその水準のキャッシュが必要なのか」という点について、論理的な根拠をもって市場に対して説明を尽くすことが求められます。

強みである「即納体制」は顧客価値である一方、在庫や運転資本の増加(資本効率の低下)を伴います。取締役会ではどのような指標を用いてこのバランスを見極めていますか。

(西川) 私が社外取締役に就任した当時、バランスシート上の在庫の多さには少々驚かされました。しかし、詳細をお聞きして、この豊富な在庫がマキタの強みの源泉だと理解しました。強みを維持しつつも資本効率を落とさないよう、在庫水準をモニタリングする仕組みがあり、月次決算報告で社外取締役にも共有されています。

(岩瀬) 在庫管理の議論においては、「製造在庫」と「販売在庫」に分けて、それぞれの適正量を追求すべきですね。製造在庫においては、有事に備えて少し余裕を持たせても良いと思います。販売在庫については、不良在庫を増やさないことが肝要です。不良在庫を増やさないためには、精緻な販売予測に基づく生産計画が必要なので、単純に在庫の水準だけでなく、生産管理プロセスも含めて注視しています。

コーポレートガバナンス 社外取締役座談会

■ 経営監督の実効性と企業価値向上

指名・報酬委員会における人選プロセスの透明化への
取り組みや、グローバル展開を見据えた
「次世代経営陣の育成への関与について教えてください。」

(岩瀬) 指名・報酬委員会の本来の役割においては、「見える化」することが大切であると思います。例えば役員人事案について提案があったときに、人選に至った理由や考え方を明確にして、選任のプロセスの透明度を高めていくことだと考えています。そうすることで、社外役員も提案内容に対して、今以上に一步踏み込むことができ、より多面的な評価を行うことができるようになると思います。

(西川) 現時点では、社外役員が経営層の人事案件に直接関与するには情報量が少ないので、執行側の人事案提案に対して、その判断に至った理由や考え方について明確な説明を求めています。今後は、海外在住の外国籍社員が役員候補に挙がることも増えると想定されるので、情報の非対称性を低減する方法についても議論を進めたいと思います。

取締役のインセンティブを高め、資本効率や中長期の
企業価値向上を促すために、現行の役員報酬制度には
どのような見直しの余地があるとお考えですか。

(岩瀬) 役員報酬の変動部分の評価軸を役員階層に応じて、もっと多様なものにしていく必要性があると感じています。外部から見ても、経営戦略や年度方針の進捗と役員陣の報

酬評価が密接にリンクしていることが望めます。この点は、委員会の課題だと認識しているので、議論をリードしていきたいと考えています。

(西川) 同感ですね。取締役の多くは本部長として現場を率いておられるので、経営目標や戦略遂行に連動したインセンティブ指標が必要です。委員会で議論を深めたいと思います。

グローバルで事業を拡大する中、サプライチェーンにおける
環境・人権リスクや海外子会社のガバナンスなど、特に注視
している内部統制上のリスクと対応策を教えてください。

(西川) グローバルな内部統制マネジメントとしては、社長や管掌役員が頻繁に現地を視察するほか、常勤監査等委員をはじめ内部監査部門の人員が定期的に海外拠点の監査を行っています。我々社外の監査等委員も海外往査を実施しています。一方で、海外子会社の数が多いので、それで十分かと問われればそうではないと思います。海外子会社のリスク管理はとても重要なので、本社からの牽制機能が絶えず働くように工夫していく必要があります。

(福本) 海外拠点が多いので、ガバナンスが希薄化していくというリスクは常に念頭に置いています。海外でのサプライチェーンも複雑化しており、環境や人権への配慮も欠かせません。内部統制部門からの報告に加えて、内部通報の内容を重視しています。リスクを早期に察知し、迅速に対応を進めることが肝要だと考えています。



社外取締役の視点から、さらなる企業価値向上に向けて
変革を促したい領域について教えてください。

(福本) 今後変化を促したいと考えている点は、人的資本への投資と組織風土の改革です。人員構成を見ると多様性の進展は道半ばなので、女性も含めて誰もが能力を発揮しやすい環境を整備することが重要だと考えています。従業員の採用、育成、配置はマキタの競争力を左右するので、積極的に関与したいと思います。

(西川) 私が就任した2021年以降でも、パンデミック、ロシアのウクライナ侵攻、米国関税政策、サプライチェーンにおける地政学リスクの高まりなど、次々と経営上の課題が生じました。経営陣は、その都度困難を乗り越えてきました。このレジリエンス、「困難に立ち向かう力」が堅持できるように、監督・助言をしていきたいと思います。

(岩瀬) 一層のガバナンス確保のためにも、業務執行の可視化を進めたいですね。日本だけでなく、世界中の拠点で業務フローを標準化することで、自身の仕事が上司や同僚から適切に見える状態を構築する。そうすると、上司や同僚とのコミュニケーションの質が向上し、結果的に組織の風通しの改善につながります。これは、組織活性化と人財育成にもつながると思います。

コーポレートガバナンス 取締役会の構成

取締役一覧



代表取締役 取締役社長
ごとう むねとし
後藤 宗利
生年月日:1975年4月26日生

取締役会への出席状況 100%(12回/12回)
所有する当社株式の数 479,944株

略歴 1999年 4月 当社入社
2012年 4月 同海外営業管理部長
2013年 6月 同取締役執行役員海外営業本部長
2017年 6月 同代表取締役社長(現任)



取締役 常務執行役員
兼開発技術本部長
かねこ てつひさ
金子 哲久
生年月日:1955年4月6日生

取締役会への出席状況 100%(12回/12回)
所有する当社株式の数 28,588株

略歴 1981年 3月 当社入社
2004年 4月 同技術研究部長
2005年 8月 同第2製造部長
2006年 10月 同第1製造部長
2007年 6月 同取締役購買本部長
2009年 6月 同取締役執行役員購買本部長
2010年 5月 同取締役執行役員生産本部長:
中国工場担当
2015年 6月 同取締役執行役員生産本部長
2017年 6月 同取締役執行役員開発技術本部長
2024年 6月 同取締役常務執行役員兼
開発技術本部長(現任)



取締役 常務執行役員
兼海外営業本部長
おもて たかし
表 孝至
生年月日:1959年2月10日生

取締役会への出席状況 100%(12回/12回)
所有する当社株式の数 12,917株

略歴 1982年 3月 当社入社
1995年 1月 マキタ・メキシコ S.A.de C.V.責任者
2001年 3月 マキタ・ド・ブラジル Ltda.責任者
2013年 6月 当社執行役員中南米統括責任者
2017年 6月 同取締役執行役員海外営業本部長
2026年 6月 同取締役常務執行役員兼
海外営業本部長(現任)



取締役 執行役員
国内営業本部長
つちや たかし
土屋 隆
生年月日:1957年9月1日生

取締役会への出席状況 92%(11回/12回)
所有する当社株式の数 22,522株

略歴 1982年 3月 当社入社
2001年 4月 同静岡支店長
2003年 10月 同東京支店長
2010年 4月 同営業管理部長
2013年 6月 同執行役員国内営業本部長:
東京営業部担当
2015年 6月 同取締役執行役員国内営業本部長
2024年 4月 同取締役執行役員国内営業本部長:
大阪営業部担当兼務
2025年 6月 同取締役執行役員国内営業本部長
(現任)



取締役 執行役員 生産本部長
よしだ まさき
吉田 雅樹
生年月日:1962年6月17日生

取締役会への出席状況 100%(12回/12回)
所有する当社株式の数 15,863株

略歴 1985年 3月 当社入社
2007年 10月 同生産管理部長
2010年 4月 同第2製造部長
2011年 4月 同生産開発部長
2012年 2月 牧田(中国)有限公司副総経理
2015年 6月 当社取締役執行役員生産本部副本部長:
中国工場担当
2018年 4月 同取締役執行役員生産本部副本部長
2021年 6月 同取締役執行役員生産本部長(現任)



取締役 執行役員 管理本部長
おおさき ひろし
大津 行弘
生年月日:1960年8月27日生

取締役会への出席状況 100%(12回/12回)
所有する当社株式の数 13,185株

略歴 1983年 3月 当社入社
1996年 7月 マキタU.S.A., Inc.最高財務責任者
2009年 4月 当社財務部次長
2009年 12月 牧田(中国)有限公司副総経理
2013年 10月 当社経理部長
2017年 6月 同取締役執行役員管理本部長(現任)



取締役 執行役員 購買本部長
いぬづか よしひさ
犬塚 善久
生年月日:1961年2月15日生

取締役会への出席状況 100%(12回/12回)
所有する当社株式の数 8,110株

略歴 1984年 3月 当社入社
2009年 4月 同第2製造部長
2010年 4月 同生産開発部長
2011年 3月 マキタ・ド・ブラジル Ltda.工場長
2016年 4月 当社開発技術企画部長
2021年 6月 同執行役員開発技術本部副本部長
2024年 6月 同取締役執行役員購買本部長(現任)



取締役 執行役員 品質本部長
かわせ ひでゆき
川瀬 英行
生年月日:1963年7月31日生

取締役会への出席状況 100%(12回/12回)
所有する当社株式の数 12,253株

略歴 1986年 3月 当社入社
2012年 4月 マキタEU S.R.L.(ルーマニア)責任者
2017年 3月 当社生産管理部長
2018年 4月 牧田(中国)有限公司総経理
2021年 6月 当社執行役員生産本部副本部長:
中国工場担当
2024年 3月 同執行役員生産本部副本部長
2024年 6月 同取締役執行役員品質本部長(現任)

コーポレートガバナンス 取締役会の構成



社外取締役
いわせ たかひろ
岩瀬 隆広
生年月日:1952年5月28日生

取締役会への出席状況 100%(12回/12回)
所有する当社株式の数 1,175株

略歴 1977年 4月 トヨタ自動車工業株式会社(現トヨタ自動車株式会社)入社
2005年 6月 同常務役員
2009年 6月 同専務取締役
中央発條株式会社社外監査役
2011年 4月 トヨタモーターアジアパシフィック株式会社取締役副会長
2011年 6月 トヨタ自動車株式会社専務役員
2014年 6月 トヨタ車体株式会社取締役社長
2016年 4月 愛知製鋼株式会社社常勤顧問
2016年 6月 同代表取締役会長
2017年 6月 中央発條株式会社社外監査役
2020年 7月 愛知県公安委員会委員長
2021年 3月 DMG森精機株式会社社外監査役(現任)
2021年 6月 当社社外取締役(現任)
[重要な兼職の状況] DMG森精機株式会社 社外監査役



社外取締役
あんどう たかし
安藤 隆司
生年月日:1955年2月27日生

取締役会への出席状況 90%(9回/10回)
所有する当社株式の数 —

略歴 1978年 4月 名古屋鉄道株式会社入社
2008年 6月 同取締役
2011年 6月 同常務取締役
2013年 6月 同代表取締役専務
2015年 6月 同代表取締役社長
2019年 6月 同代表取締役社長 社長執行役員
2021年 6月 同代表取締役会長(現任)
2024年 6月 中部日本放送株式会社社外取締役(現任)
2025年 6月 当社社外取締役(現任)
[重要な兼職の状況]
名古屋鉄道株式会社 代表取締役会長
中部日本放送株式会社 社外取締役



取締役(常勤監査等委員)
つづき こうじ
都築 浩二
生年月日:1961年11月23日生

取締役会への出席状況 100%(10回/10回)
監査等委員会への出席状況 100%(10回/10回)
所有する当社株式の数 4,111株

略歴 1985年 3月 当社入社
2007年 9月 マキタU.S.A., Inc.最高財務責任者
2015年 4月 当社総務部長
2025年 6月 当社取締役(常勤監査等委員)(現任)



社外取締役(監査等委員)
にしかわ こうじ
西川 浩司
生年月日:1957年11月1日生

取締役会への出席状況 100%(12回/12回)
監査等委員会への出席状況 100%(14回/14回)
所有する当社株式の数 800株

略歴 1988年 10月 青山監査法人入所
1992年 8月 公認会計士登録
2000年 4月 中央青山監査法人入所(中央監査法人との合併)
同社員就任
2006年 9月 あらた監査法人(現PwC Japan有限責任監査法人)入所
同パートナー就任
2018年 7月 公認会計士西川浩司会計事務所所長(現任)
2020年 4月 清明監査法人入所
2020年 6月 同代表社員
2021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] 公認会計士西川浩司会計事務所 所長



社外取締役(監査等委員)
うへはら あゆみ
氏原 亜由美
生年月日:1961年9月12日生

取締役会への出席状況 100%(12回/12回)
監査等委員会への出席状況 100%(14回/14回)
所有する当社株式の数 200株

略歴 1984年 4月 ブラザー工業株式会社入社
1994年 3月 監査法人伊東会計事務所入所
2000年 4月 東海財務局入局(金融証券検査官)
2003年 7月 中央青山監査法人入所
2006年 8月 あらた監査法人(現PwC Japan有限責任監査法人)入所
2015年 7月 同パートナー就任
2022年 7月 氏原亜由美公認会計士事務所所長(現任)
2023年 3月 ヤマハ発動機株式会社社外監査役(現任)
2023年 5月 かがやき監査法人社員(現任)
2023年 6月 理研ビタミン株式会社社外取締役(監査等委員)(現任)
2023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] 氏原亜由美公認会計士事務所 所長
ヤマハ発動機株式会社 社外監査役
かがやき監査法人 社員
理研ビタミン株式会社 社外取締役(監査等委員)



社外取締役(監査等委員)
ふくもと みなえ
福本 美苗
生年月日:1971年5月17日生

取締役会への出席状況 100%(10回/10回)
監査等委員会への出席状況 100%(10回/10回)
所有する当社株式の数 —

略歴 2000年 4月 名古屋弁護士会(現愛知県弁護士会)
弁護士登録
2000年 4月 住田正夫法律事務所
(現弁護士法人住田法律事務所)入所
2007年 4月 福本総合法律事務所入所(現任)
2008年 10月 名古屋簡易裁判所民事調停官任官
2022年 4月 名古屋家庭裁判所家事調停委員(現任)
2025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] 弁護士(福本総合法律事務所)

スキルマトリックス

スキルマトリックス上の各スキルについては、当社の今後の重要取り組みである「収益性の向上」、「事業基盤の強化」、「資本効率の改善」を適切に遂行するために必要と考えるものを選定しております。

- 「収益性の向上」: 企業経営、海外経験、営業/販売、開発
- 「事業基盤の強化」: 生産/調達/品質、サステナビリティ、IT、デジタル化
- 「資本効率の改善」: 財務会計、法務

			専門性									
氏名	独立性	指名・報酬委員会	企業経営	海外経験	営業／販売	開発	生産／調達／品質	サステナビリティ	IT／デジタル化	財務会計	法務	
後藤 宗利		●	●	●	●	●		●	●			
金子 哲久			●	●		●	●					
土屋 隆			●		●							
吉田 雅樹			●	●			●		●			
表 孝至			●	●	●							
大津 行弘		●	●	●				●	●	●	●	
犬塚 善久			●	●		●	●					
川瀬 英行			●	●			●	●				
岩瀬 隆広	●	●(委員長)	●	●		●	●					
安藤 隆司	●	●	●								●	
都築 浩二				●				●	●	●	●	
西川 浩司	●	●								●		
氏原 亜由美	●									●		
福本 美苗	●										●	

コーポレートガバナンス 取締役会の主要アジェンダ

■ コーポレートガバナンス体制の概要

取締役会

取締役会は月1回開催するほか必要に応じて臨時に開催します。取締役会は、経営の意思決定機関として法令および定款に定められた事項のほか、取締役会規程に基づき、経営方針や事業計画の決定、重要な契約の締結、子会社の設立など経営上重要な事項について決定するとともに、業務執行の監督を行います。社外取締役には企業経営に関する豊富な経験と幅広い見識を有する者や、財務・会計・法務等の各分野に関する豊富な経験と知見を有する者を選任しており、一般株主と利益相反が生じる恐れのない独立した立場から適宜意見を述べるなど、コーポレートガバナンスを強化する役割を担っています。海外での業務経験を豊富に有する取締役も複数登用しており、多様性を備えています。

指名・報酬委員会

指名・報酬委員会は、取締役会の諮問に基づき、代表取締役および取締役※等の指名に関する方針、代表取締役の選定等および取締役※等の選任等に関する事項、代表取締役社長の後継者計画に関する事項、取締役※等の個人別の報酬等の内容についての決定に関する方針を審議・答申するとともに、取締役会の委任に基づき、取締役※等の個人別の報酬等の内容について決定します。

※ 監査等委員である取締役を除く

2026年3月期の主な審議内容

- 役員の指名・報酬方針
- 個人別報酬額の決定
- 役員人事
- 代表取締役社長の後継者計画

監査等委員会

監査等委員会は月1回開催するほか必要に応じて随時開催します。監査等委員会は、取締役の職務執行の監査・監督を行い、策定された監査の方針、職務の分担等に従い、重要な会議の出席や報告の聴取等を通して業務および財産の状況を調査します。さらに、監査等委員会は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の指名等および報酬等に関する意見陳述権を適切に行使します。なお、監査等委員会監査が円滑に機能することを目的として監査等委員会事務グループを設置しており、専任のスタッフが業務を支援します。

監査・監督機能の実効性を強化するため、常勤の監査等委員を1名選定しています。監査等委員である社外取締役は3名選任されており、1名は弁護士、2名は公認会計士として長年の経験と専門的な知見を有しており、独立した観点から専門性の高い監査業務を遂行できるものと考えています。

執行役員

グループ戦略の迅速な実行および業務執行体制を強化するために、執行役員制度を導入し、機動的かつ効率的な事業運営に努めています。2026年7月時点の執行役員は20名で、うち外国人執行役員は4名です。

監査体制（三様監査）

監査等委員会、内部監査部門および会計監査人は、必要に応じて情報交換や意見交換等の連携が取れる体制となっています。監査等委員会は、会計監査人と定期的に会合を開催し、監査・レビューについて結果報告および説明などを受ける

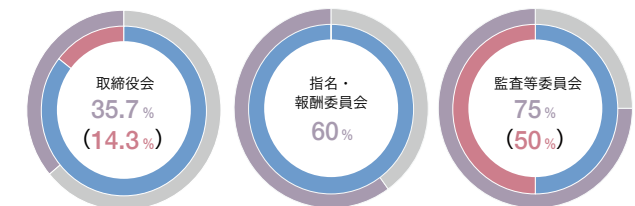
とともに、情報交換や意見交換を実施しています。また、監査等委員会は、内部監査機能を有する各部門と連携して子会社を含む当社グループの監査を実施しており、内部監査部門からは監査結果を含め、全社における内部統制システム構築の状況について報告を受けるとともに、情報交換や意見交換を実施しています。

■ 内部監査の状況

当社グループの内部監査を担当する内部監査室は、10名以上の独立した組織として、経営の健全性を保つように、必要な当社グループの内部監査を随時実施し、その結果を監査等委員会および経営陣に報告しています。また、内部統制監査によって発見された内部統制の不備については、適時かつ適正な是正が行われる仕組みを構築しています。

各組織の社外取締役比率

■ 社内 ■ 社外 ■ 男性 ■ 女性



注：上記の（ ）内の数値は、女性の割合

コーポレートガバナンス 指名・報酬ポリシー

取締役の選任方針と決定プロセス

方針

取締役会全体として知識・経験・能力等をバランスよく備え、多様性と適正規模を両立させることおよび独立社外取締役比率を3分の1以上とすることに努めています。

役員報酬

取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬

取締役会は、指名・報酬委員会への諮問・答申を経た上で取締役の個人別の報酬等の内容についての決定に関する方針を決定しています。取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬は、月例報酬、役員賞与、譲渡制限付株式報酬によって構成されています。月例報酬に加え、業績向上への意欲を高めるために連結業績連動型の役員賞与、株価上昇および企業価値向上への貢献意欲を従来以上に高めるために譲渡制限付株式報酬制度を導入することで、取締役ヘインセンティブを与える仕組みになっています。

月例報酬

+

役員賞与※

+

譲渡制限付株式報酬※

※ 社外取締役は支給対象外

社内取締役※	当社の業務に関わる豊富な経験を有するなど自己の経験と知見に基づき経営戦略を策定・遂行する能力を有する者を選任
社外取締役※	企業経営に関する豊富な経験と幅広い見識を有する者を選任
監査等委員である取締役	社内外での職務経験や財務・会計・法務等の各分野における豊富な経験と知見を有する者を選任し、最低1名は財務および会計等に関する豊富な経験と知見を有する者を選任

※ 監査等委員である取締役を除く

決定方法

月例報酬		取締役会の決議により委任を受けた指名・報酬委員会が業績、役職、従業員の昇給等に基づき、株主総会で決議された報酬限度額内で、各取締役の月例報酬額を決定
役員賞与	総額	剰余金の配当と同様、特殊要因を加減算した調整後の基本的1株当たり当期利益を基準としており、指名・報酬委員会への諮問・答申を経た上で、取締役会が一定の計算式に基づいて役員賞与の総額を決定し、株主総会に付議
	個人別	取締役会の決議により委任を受けた指名・報酬委員会が業績、役職等に基づき、役員賞与の配分を決定
譲渡制限付株式報酬		指名・報酬委員会への諮問・答申を経た上で、取締役会において役職等に基づき、各取締役への譲渡制限付株式の割当てを決定

プロセス

取締役（監査等委員である取締役を除く。）	指名・報酬委員会の答申に基づき取締役会が候補者を決定し、株主総会で選任
監査等委員である取締役	監査等委員会の同意を得た上で取締役会が候補者を決定し、株主総会で選任

監査等委員である取締役の報酬

監査等委員である取締役の報酬については、経営に対する独立性を確保するため全額を固定報酬としており、その具体的な金額については、監査等委員である取締役の協議で決定します。

報酬等の総額（2026年3月期）

役員区分	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)
		基本報酬	賞与	譲渡制限付 株式報酬	
取締役（監査等委員を除く。） （社外取締役を除く。）	334	89	216	29	8
取締役（監査等委員） （社外取締役を除く。）	16	16	—	—	2
社外取締役	29	29	—	—	7

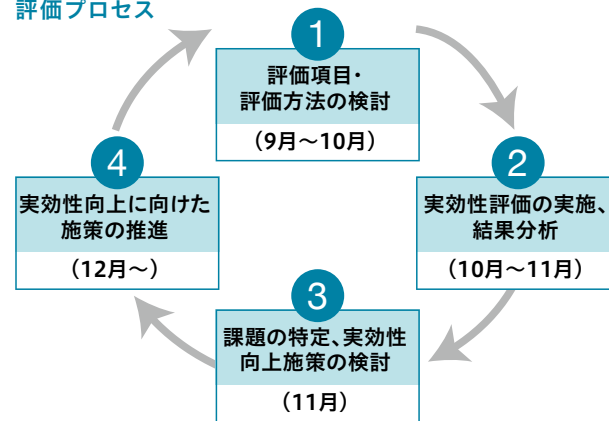
コーポレートガバナンス 取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の実効性について、毎年、アンケート形式にて各取締役による自己評価を実施しています。2026年3月期の実効性評価を分析した結果、取締役会の構成、運営状況、監督機能、株主・ステークホルダーへの対応などの観点から、取締役会は総じて適切に機能しており、当社の取締役会の実効性は確保されていると評価しました。

また、アンケートの各項目に自由記述欄を設けることで、取

締役会の実効性に関するより具体的な評価や意見・提言の吸い上げを図っており、2026年3月期のアンケートにおいては、「社外取締役による事業理解の促進」、「取締役会資料配布の早期化・電子化、オンライン会議の活用」、「サステナビリティ・長期経営ビジョンに関する議論の充実」、「IR活動から得られた投資家からの声の報告」など、実効性向上に関する意見・提言を受け、今後の対応課題としました。

評価プロセス



主要なアンケート項目

- 取締役会の構成
(取締役会の規模、構成が適切か等)
- 取締役会の運営状況
(IT、デジタル化を含めた運営効率化に向けた改善が図られているか等)
- 取締役会の監督機能
(議案、議題の選定・議論が適切に行われているか等)
- 株主、ステークホルダーへの対応
(開示資料が利用者にとって有用性が高いものになっているか等)

2026年3月期の評価結果		評価を受けた対応内容
評価	取締役会の構成、運営状況、監督機能、株主・ステークホルダーへの対応などの観点から取締役会は総じて適切に機能しており、当社の取締役会の実効性は確保されている	● タブレット端末等の導入 ▶ 取締役会資料配布の早期化、電子化による、事前検討時間の確保
課題	● 社外取締役による事業理解の促進 ● 取締役会資料配布の早期化・電子化、オンライン会議の活用 等	● 社外取締役への事前説明 ▶ 取締役会の議題、議案について、事務局から社外取締役へ取締役会に先立って事前説明を行うことによる、理解の促進と議論の充実化

コンプライアンス

当社は、経営姿勢／品質方針の一つに「社会と共に生きる経営」を掲げ、法令・規則の順守、倫理に従った行動を役員、従業員に徹底しています。また、当社グループの役員、従業員の行動指針である「倫理指針」「マキタ倫理指針のガイドライン」において、倫理に従った行動、利益相反の禁止、関連法規・社会規範の遵守、適切な情報開示、人権の尊重、贈与・接待の制限、贈賄の禁止、不公正な取引の禁止などを定めています。「倫理指針」「マキタ倫理指針のガイドライン」は、定期的・継続的に従業員に対して周知・教育を行っています。また、コンプライアンスの重要性への意識付けを行うために、従業員に対して倫理コンプライアンスアンケートを実施するとともに、新入社員、新任監督者向けにコンプライアンス研修を実施しています。

「倫理指針」に反する行為の抑制や未然防止、早期発見・早期解決のため、「企業倫理ヘルプライン(内部通報)規程」を定め、社内だけでなく、社外にも通報窓口を設置しています。さらに、当社Webサイト上に会計、内部統制および監査に関して外部からの意見・指摘を受ける窓口を設けています。「企業倫理ヘルプライン(内部通報)規程」では、通報者が通報を行ったことにより不利益を被らないよう通報者の保護が徹底されています。また、匿名での通報も可能となっています。通報内容につきましては、必要に応じて、社内にも内容を公表するとともに、是正処置、再発防止策を講じています。

コーポレートガバナンス リスクマネジメント

当社は事業活動において重要な影響を及ぼすリスクの把握とその管理に取り組み、危機に強い企業づくりを推進しています。

当社では、代表取締役、担当取締役、常勤の監査等委員である取締役、内部監査室および各部門長が出席し、当社グループの事業活動におけるリスクの抽出・精査を行う開示委員会を毎年開催しています。

各取締役は、自己の担当領域について、当社グループ全体のリスク管理体制を構築する権限と責任を有し、経営上重要な事態が生じた場合は取締役会に報告します。

また、各部門において、品質管理、災害予防、資金運用など、必要に応じてリスク管理のための規程、ガイドラインを定め、運用しています。

近年、巨大地震等の自然災害の発生が懸念されている中、当社は災害への対応が重要な課題であると認識しています。当社は役員、関係部署の各部門長から構成される防火・防災管理委員会を組織しており、同委員会を中心に防災規程を策定しています。防災規程等では災害予防、災害応急対策、災害復旧の手順等について定めており、定期的に見直しを行っています。災害時における当社の事業継続計画(BCP)についても、同様に防災規程等に定めており、適宜組織や対象範囲の見直しも実施しています。

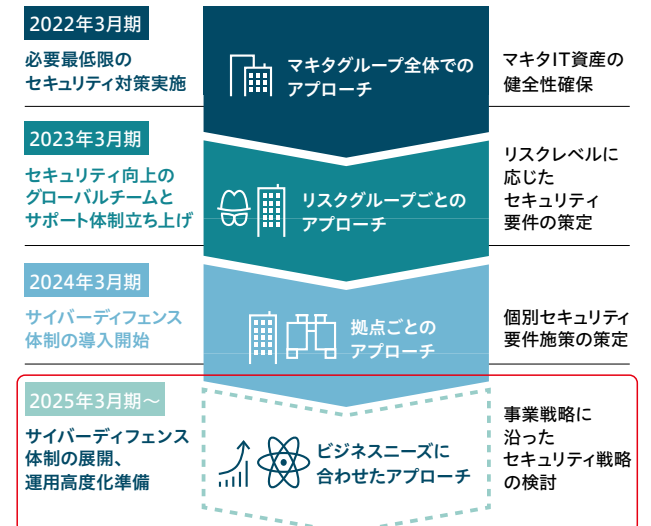
当社に関連するリスクと機会

関連するリスクと機会	リスク・機会の内容	
社会情勢、市場環境の変化	リスク	・経済状況の悪化や社会的混乱、法令の施行・変更などによる市場環境悪化
	機会	・人手不足やポストコロナにおける新常態など環境の変化に伴う新需要
自然災害	リスク	・地震、洪水、火災等の大規模な自然災害の発生による業績の悪化 ・主要機能が集中している日本や中国における自然災害の発生による業績の重大な悪化
	機会	・自然災害からの早期復興および災害発生時の安心に貢献する製品・サービスへの需要拡大
世界的な競争	リスク	・競争力の喪失
	機会	・競争優位性確保による収益向上
技術・製品	リスク	・市場ニーズの変化に対応した新製品開発力の低下 ・市場価格に見合った製品開発の遅延 ・予期せぬ製品不具合による大規模リコール、損害賠償訴訟、ブランドに対する信頼の大幅低下
	機会	・顧客満足の実現による、ブランド力の向上 ・新製品による需要創出・成長機会の獲得
調達	リスク	・生産材の不足、生産材価格の上昇 ・部品供給会社が当社の要求を満たせない、または満たすのに時間がかかることによる、新製品販売開始の遅延
	機会	・サプライヤーとの関係強化や新規サプライヤー開拓による競争力向上・利益拡大
主要顧客との関係	リスク	・主要顧客の喪失と、それに代わる販売チャネル開拓の不足 ・顧客の資金繰り悪化
	機会	・主要顧客との関係強化による売上増加
気候変動等の環境	リスク	・地球温暖化や気候変動に関する公的規制の強化・導入
	機会	・脱炭素化に貢献する、環境にやさしい製品への需要拡大

サイバーディフェンス体制の構築

グローバルにサイバー攻撃のリスクが高まる中、当社では2021年からグループ全体でのセキュリティ対策の構築に取り組んでいます。ますます巧妙化するサイバー攻撃への対応においては、サイバー攻撃を早く検知し深い侵入を許さないこと、被害を最小限にとどめ迅速に業務復旧できる対策を取ることが重要と考えています。

現在のマキタのサイバーディフェンス体制においては、外部の専門業者と連携しグローバルなセキュリティ対策チームを立ち上げるとともに、グループ全体で約16,000台(2026年3月末時点)の情報機器を一元で監視し、不審な挙動の検知・分析を実施しています。リスクの高い挙動が検知された際には、セキュリティ対策チームと対象機器を有する現地法人に対して即時にその旨が共有され、迅速に初動対応ができる体制となっています。引き続き、事業戦略に沿ったセキュリティ戦略を検討していきます。



コーポレートデータ 9カ年の財務データ (3月31日に終了した1年間および3月31日現在)

(百万円)

IFRS	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
売上収益	477,298	490,578	492,617	608,331	739,260	764,702	741,391	753,130	777,600
国内	82,575	92,129	100,697	113,048	118,050	122,978	123,222	127,168	132,136
海外	394,723	398,449	391,920	495,283	621,210	641,724	618,169	625,962	645,464
営業利益	80,231	78,305	64,046	88,464	91,728	28,246	66,169	107,038	104,705
税引前利益	79,865	79,919	66,008	87,199	92,483	23,887	64,017	108,477	108,017
親会社の所有者に帰属する当期利益	54,943	55,750	47,731	62,018	64,770	11,705	43,691	79,338	79,414
営業活動によるキャッシュ・フロー	34,191	23,155	57,310	64,537	△103,660	44,430	237,086	129,874	102,336
投資活動によるキャッシュ・フロー	△15,708	△15,329	△30,506	△42,913	△27,891	△37,680	△25,619	△37,872	△17,634
フリー・キャッシュ・フロー	18,483	7,826	26,804	21,624	△131,551	6,750	211,467	92,002	84,702
財務活動によるキャッシュ・フロー	△17,743	△8,231	△22,931	△23,036	52,626	80,970	△191,277	△33,545	△99,167
設備投資額	15,045	23,867	44,409	49,855	59,937	39,088	17,851	17,594	21,532
減価償却費	10,783	11,271	12,058	13,881	17,639	21,725	24,754	24,934	25,205
研究開発費	10,924	11,258	11,601	12,783	14,145	14,903	14,314	15,115	16,613
資産合計	654,841	680,250	674,564	812,878	1,007,497	1,099,351	1,055,808	1,106,525	1,181,185
正味運転資本	398,355	402,335	381,090	418,530	460,794	461,846	548,160	617,439	669,212
親会社の所有者に帰属する持分	554,046	572,748	571,275	657,855	746,344	769,247	868,156	926,005	997,340
有利子負債	3,544	11,960	19,737	16,455	96,462	203,615	40,316	30,096	21,488
1株当たりの金額 (円)									
基本的1株当たり当期利益	202.39	205.37	175.80	228.41	238.54	43.11	162.13	294.90	299.95
1株当たり親会社所有者帰属持分	2,040.93	2,109.83	2,104.01	2,422.80	2,748.64	2,832.89	3,227.06	3,441.88	3,859.45
1株当たり年間配当金	61.0	62.0	53.0	69.0	72.0	21.0	57.0	110.0	150.0
財務指標									
売上収益営業利益率	16.8%	16.0%	13.0%	14.5%	12.4%	3.7%	8.9%	14.2%	13.5%
ROE	10.4%	9.9%	8.3%	10.1%	9.2%	1.5%	5.3%	8.8%	8.3%
ROA	8.8%	8.4%	7.0%	8.3%	7.1%	1.1%	4.1%	7.3%	6.9%
親会社所有者帰属持分比率	84.6%	84.2%	84.7%	80.9%	74.1%	70.0%	82.2%	83.7%	84.4%

注:1. 基本的1株当たり当社株主に帰属する当期純利益および基本的1株当たり当期利益は、期中平均株式数に基づき算出しています。

2. 金額は百万円未満を四捨五入して表示しています。

3. ROEは、以下の通り算出しています。

親会社の所有者に帰属する当期利益／((期首親会社の所有者に帰属する持分+期末親会社の所有者に帰属する持分)／2)×100

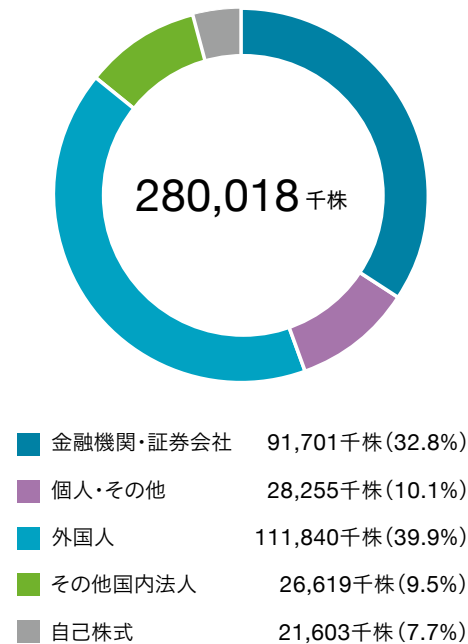
4. ROAは、以下の通り算出しています。

親会社の所有者に帰属する当期利益／((期首資産合計+期末資産合計)／2)×100

コーポレートデータ 株式情報 (2026年3月31日現在)

証券コード	6586
上場市場	東京証券取引所(プライム市場) 名古屋証券取引所(プレミアム市場)
発行済株式の総数	普通株式 280,017,520株 (自己株式21,602,648株を含む)
株主数	17,327名

株主構成

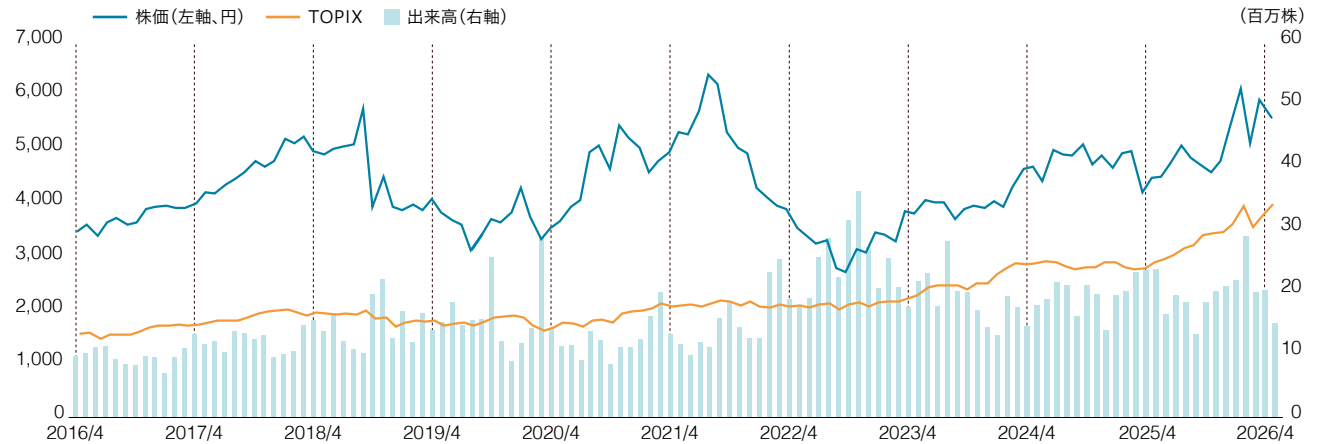


大株主 (上位10名)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	35,518	13.74
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	12,641	4.89
株式会社マルワ	8,808	3.40
株式会社三菱UFJ 銀行	8,426	3.26
株式会社三井住友銀行	5,800	2.24
マキタ取引先投資会	5,778	2.23
日本生命保険相互会社	5,353	2.07
全国共済農業協同組合連合会	5,102	1.97
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505001	5,020	1.94
ザバンク オブ ニューヨーク メロン アズ デポジタリー バンク フォー デポジタリー レシート ホルダーズ	4,496	1.73

注：持株比率は当期末の発行済株式の総数(自己株式を除く)を基に算出しています。

株価推移



注：1. 2017年4月に1株につき2株の割合で株式分割を実施しました。比較しやすいように、株価は株式分割考慮後の値を記載しています。
2. 株価は各月末時点の終値です。

コーポレートデータ 会社情報 (2026年3月31日現在)

社名	株式会社マキタ Makita Corporation
本社	〒446-8502 愛知県安城市住吉町3丁目11番8号 電話：(0566)98-1711(代表)
URL	https://www.makita.co.jp/
創業	1915年(大正4年)3月21日
設立	1938年(昭和13年)12月10日
資本金	242億561万円
事業内容	電動工具、園芸用機器、エア工具、家庭用機器等の製造・販売
決算期	3月31日
代表取締役	取締役社長 後藤宗利
会計監査人	有限責任 あずさ監査法人

連結売上収益	777,600百万円(2026年3月期)	
連結従業員数	17,586名	
連結子会社	53社	
主要な連結子会社	販売子会社	マキタ U.S.A.,Inc. マキタ(U.K.)Ltd. マキタ・ヴェルクツォイクG.m.b.H.(ドイツ) マキタ・フランス SAS マキタ Oy(フィンランド)
	生産販売子会社	牧田(中国)有限公司
	生産子会社	牧田(昆山)有限公司 マキタ EU S.R.L.(ルーマニア)
	開発子会社	マキタ・エンジニアリング・コリア Co.,Ltd.
	調達子会社	マキタ・インターナショナル・プロキュアメント Co.,Ltd.(台湾)