

事業報告



1. 企業集団の現況に関する事項

1 事業の経過及びその成果

当期における世界経済は、米国の政策動向や中東情勢の緊迫化などにより不透明な状況が続いたものの、緩やかな回復基調で推移しました。

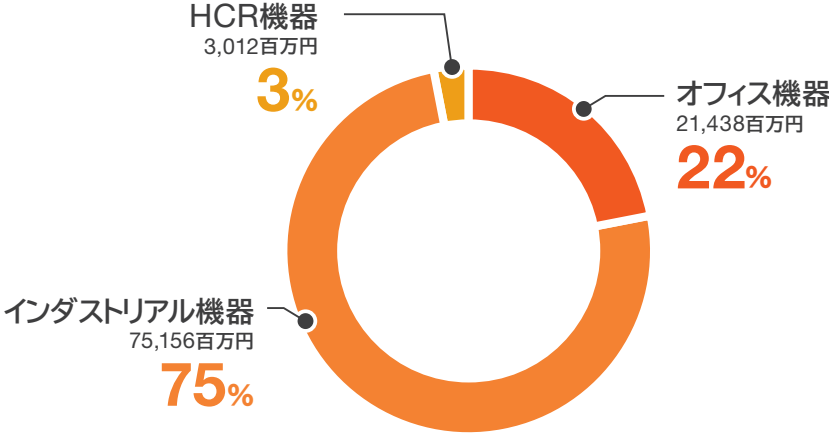
国内は、当社インダストリアル機器部門に関連する新設住宅着工戸数や民間非居住建築物の着工床面積が減少傾向となりました。米国は、足元で住宅着工がやや回復したものの、全体としては住宅ローン金利の高止まりや資材価格の上昇などを背景に低調に推移しました。一方で、インフラを中心とする非住宅市場に対する建設投資は底堅く推移しました。欧州は、景気を持ち直しの動きが続き、ドイツにおけるインフラ投資の拡大など、建設市況も改善の動きが継続しました。

このような状況の下で、当期は売上高、各利益ともに過去最高の実績となりました。欧米の建設現場の人手不足を背景とした機械化需要の高まりなどにより、鉄筋結束機事業が大きく伸長したことが、当期の実績に寄与しました。

売上高は996億7百万円（前期比8.5%の増収）、営業利益は175億7千1百万円（同21.4%の増益）となりました。経常利益は183億8千2百万円（同24.1%の増益）、親会社株主に帰属する当期純利益は138億9千1百万円（同23.8%の増益）となりました。



部門別売上高構成比



部門名		売上高	前期比増減率
オフィス機器	国内オフィス事業	7,441百万円	△2.5%
	海外オフィス事業	6,217	7.4
	オートステープラ事業	7,778	△8.0
	部門計	21,438	△2.0
インダストリアル機器	国内機工品事業	21,041	△0.9
	海外機工品事業	41,192	23.8
	住環境機器事業	12,922	6.0
	部門計	75,156	12.7
HCR機器	部門計	3,012	△7.4
合 計		99,607	8.5

オフィス機器部門

主要な事業内容

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

国内オフィス事業

文具関連製品及び事務機械の販売が低調に推移しました。

海外オフィス事業

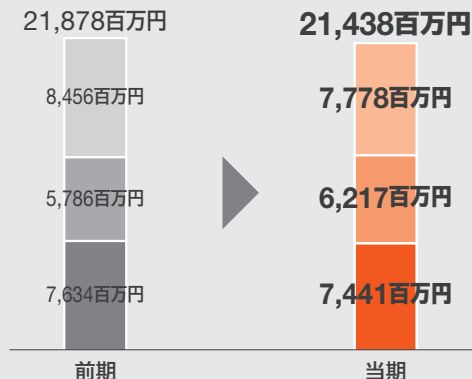
文具関連製品の販売が堅調に推移したほか、表示作成機「ビーポップ」を中心とする文字表示機器では、欧州を中心とする展示会への出展増による見込み物件の獲得が進み、販売が増加しました。

オートステープラ事業

米国の関税措置の影響などで市況が低迷したことにより、取引先からの受注が停滞し、機械と消耗品の販売が減少しました。

売上高

オートステープラ事業 海外オフィス事業 国内オフィス事業



TOPICS

シリコンカバーホッチキスの新製品が登場

シリコンカバーホッチキス“ねこ”を数量限定で2026年1月に発売しました。

シリコンカバーホッチキスシリーズは2019年の第1弾の発売以来、好評を得ています。シリコンカバーホッチキス“ねこ”は、柔らかく優しい触り心地と、肉球など細部にまでこだわったデザインが特長です。また同時に、シリコンカバー針ケース“ねこのあし”も発売しました。本製品の売上の一部は、動物愛護団体に寄付します。



インダストリアル機器部門

主要な事業内容

釘打機、ガンタツカ、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、充電式メッシュ筋カッタ、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

国内機工品事業

建築物の着工床面積の減少など外部環境は厳しかったものの、鉄筋結束機「ツインタイヤ」の機械とその消耗品が堅調に推移しました。一方で、新設住宅着工戸数の減少などにより、木造建築物向け工具の消耗品の販売が減少しました。

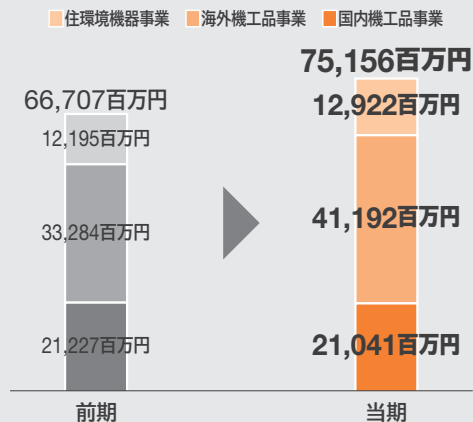
海外機工品事業

建設現場における人手不足を背景とした機械化需要の高まりやプロモーションの実施などにより、欧米で鉄筋結束機とその消耗品の販売が大幅に増加しました。

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先向けでも堅調に推移しました。

売上高



TOPICS

充電式鉄筋結束機「ツインタイヤ」シリーズの大径モデルをフルモデルチェンジ

2025年10月に「ツインタイヤ RB-612T」を、日本国内で発売しました。さらなる作業効率の向上を図るため、開口部のアーム形状を改良し、鉄筋を結束する箇所スムーズに挿し込み、抜き出せるようにしました。さらに、「RB-442T」の速射技術を搭載し、1結束当たりの結束スピードを従来機の0.7秒から0.6秒に向上させました。



HCR (Home Care&Rehabilitation) 機器部門

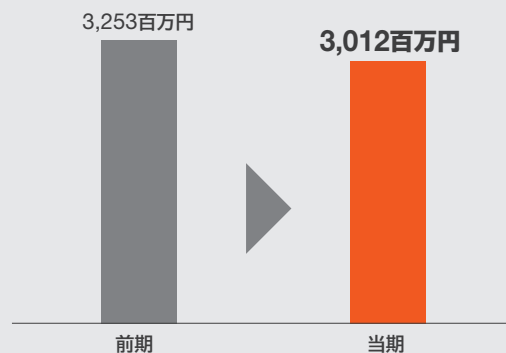
主要な事業内容

車いす、その他福祉用品の製造・販売

HCR事業

中国のレンタル市場向けの車いすの販売が減少したことに加え、国内においては新製品の一部に不具合が発生したことなどで販売が停滞し、減収となりました。

売上高



TOPICS

「車いすレンタルサービスbyベビカル」協業開始

「ベビカル」は株式会社ジェイアール東日本企画が展開する外出先でも便利に利用できる予約可能なベビーカー・車いすのレンタルサービスです。マックス及びカワムラサイクルは同社と協業し、サービスの普及拡大を目指しており、介助用車いす「ウェイビットルー」などが駅・ホテル・商業施設などで導入されています。今後も、サポートを必要とされるお客様が、より自由に、安心して外出できる社会の実現に取り組んでまいります。



財産及び損益の状況

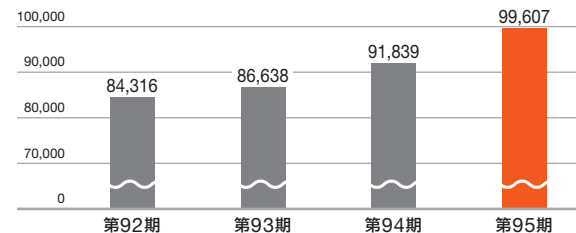
区分	期別	第92期 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)	第93期 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	第94期 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	第95期(当期) (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
売上高(百万円)		84,316	86,638	91,839	99,607
経常利益(百万円)		10,510	13,717	14,809	18,382
親会社株主に帰属する 当期純利益(百万円)		7,619	10,435	11,225	13,891
1株当たり当期純利益(円)		40.26	55.64	60.45	76.55
総資産(百万円)		116,742	121,717	126,575	137,929
純資産(百万円)		88,906	99,847	106,034	115,465

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

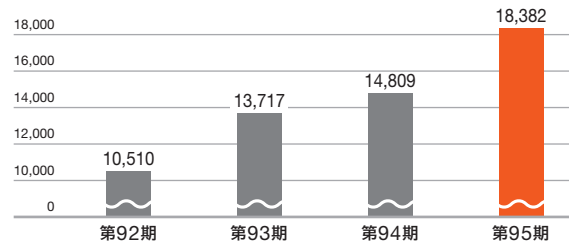
(注2) 当社は、2026年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき4株の割合とする株式分割を実施いたしました。本ページ内記載の1株当たり当期純利益は当該株式分割が第92期期首に行われたと仮定した数字で記載しております。

(注3) 第94期における数値は、過年度決算訂正を反映した数値であります。

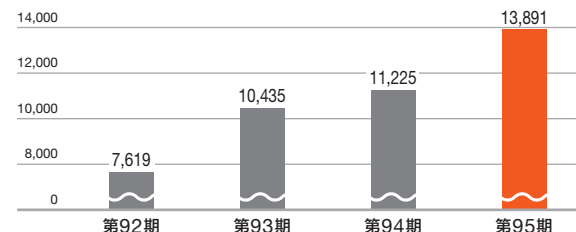
売上高(百万円)



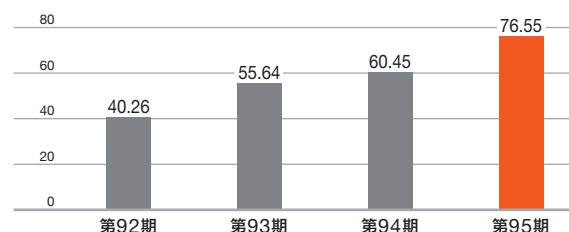
経常利益(百万円)



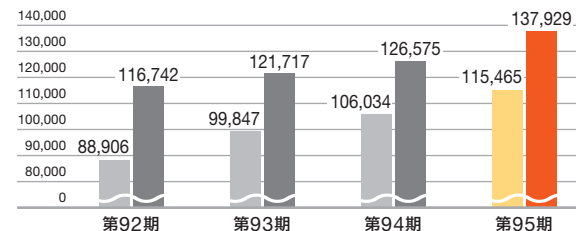
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)



1株当たり当期純利益(円)



純資産／総資産(百万円)



2 対処すべき課題

さらなる成長と過去最高の連続更新を目指す

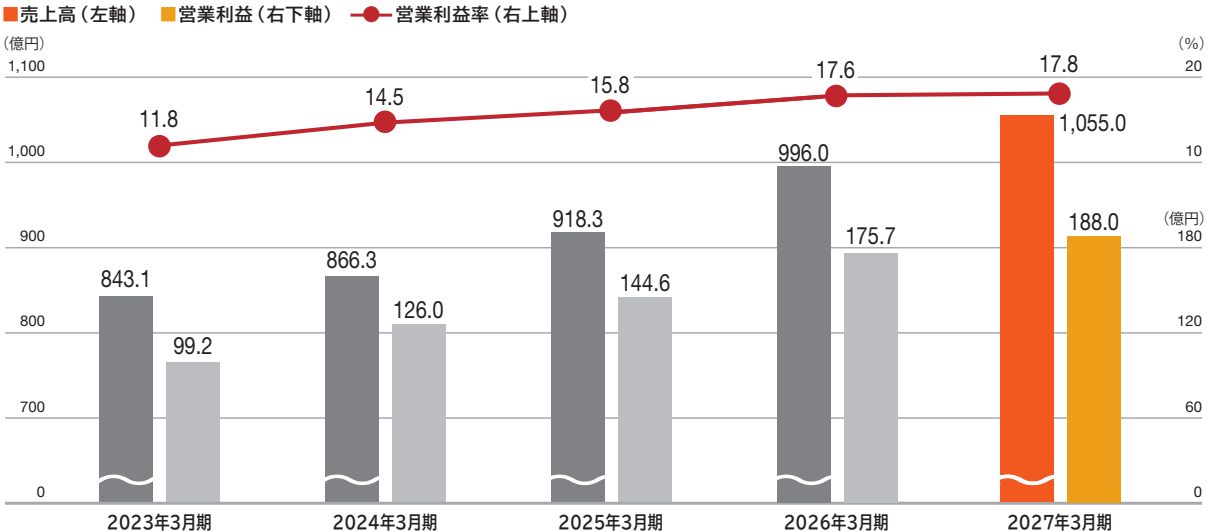
当期は、4期連続で過去最高の売上高及び各利益を更新、また2025年4月に上方修正した中期経営計画の最終年度2027年3月期の計画を前倒しで達成しました。

さらなる成長に向けて、2027年3月期を次期事業計画として上方修正しました。事業戦略、経営基盤強化戦略及び成長投資戦略を実践し、売上高は当社初の1,000億円超えを目指します。

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

全社業績指標の推移

	実績				次期事業計画	
	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期	増減率 (%)
売上高 (億円)	843.1	866.3	918.3	996.0	1,055.0	5.9
営業利益 (億円)	99.2	126.0	144.6	175.7	188.0	7.0
営業利益率 (%)	11.8	14.5	15.8	17.6	17.8	
親会社株主に帰属する当期純利益 (億円)	76.1	104.3	112.2	138.9	142.0	2.2
自己資本当期純利益率 (ROE) (%)	8.9	11.1	10.9	12.6	12.3	



達成に向けた重点課題

「未来を創る」

－事業収益力と資本収益性の向上により、企業価値の高いマックスを創る－

1. 事業戦略

×

2. 経営基盤強化戦略

×

3. 成長投資戦略

1. 事業戦略

①海外事業のさらなる成長：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当期売上高は427億円、対前年+23%と海外を中心に大きく伸ばしました。また、海外売上高は520億円、対前年+17%で海外売上高比率は52%となり、海外事業は順調に成長しています。今後も、鉄筋結束機が中心となって海外事業の成長を牽引していきます。

②国内事業の強化：課題あり

住環境機器事業のストックビジネス拡大、オフィス事業の文字表示機器拡販、機工品事業の鉄筋結束機拡販などビジネスモデルの変革をさらに推進していきます。また、HCR機器部門では、新製品の拡販など安定した黒字化の実現に向けた活動を継続してまいります。

③新規事業の事業化：進捗途上

2023年9月に事業化した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、2025年5月から全国展開を開始し、事業拡大に向け取り組んでいます。また、2025年1月のWorld of Concrete2025に出品した鉄筋結束の「自律移動結束ロボット」などは、市場投入に向けた活動を継続しています。

2. 経営基盤強化、成長投資、及び株主還元の状態

中期経営計画で立案したキャッシュフローアロケーションに基づく当期までの実行状況は、以下のとおりです。

キャッシュイン

キャッシュアウト

営業CF (研究開発費・DX投資控除前) 540億円※ 2025～2026年3月期 実績 392億円 必要に応じた 手元資金の活用		経営基盤強化投資 (設備投資+DX投資) 120億円程度	2025～2026年3月期 実績 65億円 設備投資57億円/DX投資8億円	- 新製品にかかわる生産設備、鉄筋結束機の消耗品「タイフイヤ」の増産設備への投資 - 全社統一のデジタル基盤の活用に向けた投資等	成長投資
		研究開発投資 140億円程度※	2025～2026年3月期 実績 89億円	- 新規製品に関連する研究開発全般 - 既存製品群の製品能力向上に向けた研究	
		事業拡大投資 (M&Aを含む) 120億円程度※	2025～2026年3月期 実績 (26億円) 実際のキャッシュアウトは2027年3月期予定	- 北欧の販売代理店 Bo Fastening ABの全株式を譲受け - 部品加工先 藤工業株式会社の全株式を譲受け	
		新配当政策に基づく配当 140億円程度※	2025～2026年3月期 実績 99億円	2024年3月期 年間配当金101円、総額46億円の配当を実施 2025年3月期 年間配当金114円、総額52億円の配当を実施	株主還元
		機動的な自社株取得	2025～2026年3月期 実績 78億円	2025年3月期：総額23億円の自社株を取得 2026年3月期：総額55億円の自社株を取得	

※2025～2027年3月期 中期経営計画値



MAX REPORT

2025年4月1日 » 2026年3月31日

海外市場で加速する鉄筋結束機事業



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、現場の声を聴きながら、改良を重ねてきました。性能が飛躍的に向上した2017年発売の「ツインタイア」は、手作業が多く熟練の技術が必要だった鉄筋結束の現場を大きく変えました。

鉄筋結束機は、住宅やマンション、道路、橋梁など、世界の建設現場で使用されており、足元では、欧米の建設現場における人手不足を背景に、海外市場で鉄筋結束機の導入が加速し、当社グループの業績を牽引しています。

今後は、欧米にとどまらず、オセアニアにおける普及拡大やASEAN・中東での市場開拓を推進することで、鉄筋結束機事業のさらなる成長に向けて取り組んでいきます。

各地域における鉄筋結束機事業の概況

北米

- ・ インフラを中心とする非住宅市場が底堅く推移。
- ・ 移民政策などの影響による建設現場の人手不足から機械化需要が増加。
- ・ 未導入ユーザーへの新規導入と既存ユーザーでの買替・買増が拡大。
- ・ 「特大径モデル」「メッシュ筋カッタ」などの新製品を活用し、ユーザーの開拓を推進。

欧州

- ・ 主力市場であるドイツや北欧での市況がインフラ投資を中心として堅調に推移。
- ・ 活動を強化している東欧、南欧などで新規開拓が進展。
- ・ 建設現場の人手不足に加えて、賃金上昇やインフラプロジェクトの活性化などを背景に、欧州各国で実績が伸長。

事業拡大に資する投資の実践

Bo Fastening AB（北欧代理店）の株式譲受け

当社の欧州販売子会社であるMAX EUROPE B.V.が、スウェーデンに本社を置く販売代理店Bo Fastening ABの全株式を取得しました。北欧は就業者の労働環境改善に対する意識が高く、鉄筋結束機の普及が早くから進んでおり、欧州における主要な販売エリアの一つとなっています。

当社は、Bo Fastening ABが保有する販売・保守網や人材を獲得し、さらに、より現場に近いマーケティング活動を推進することで、顧客の真のニーズを的確に把握し、市場や環境の変化に迅速に対応していくことを企図しています。

藤工業株式会社（部品の加工先）の株式譲受け

当社鉄筋結束機の主要部品の加工先である藤工業株式会社の全株式を取得しました。藤工業は、当社サプライチェーンにおいて重要な役割を担っており、同社が保有する加工設備や技術ノウハウを取り込み、鉄筋結束機の部品加工を内製工程化します。これにより、市場への安定供給体制の確立とコスト競争力の強化を実現するとともに、鉄筋結束機事業のさらなる成長を目指します。

用途で選ぶ鉄筋結束機ラインアップ

機械 ※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
2025年フルモデルチェンジ



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

消耗品

専用結束ワイヤ「タイワイヤ」



関連製品



メッシュ筋カッター
2025年発売

MAX NEWS

ねじピン打機専用消耗品「ねじピン」新発売

“釘”のように打て、“ねじ”同等の高耐力を実現
 ～「ねじピン」施工の専用機 スーパーネイラ『HN-40SP1』同時発売～

商品の
特長

「ねじピン」は、鉄骨造建築物の板金外壁施工や現場仮設事務所、倉庫などの軽量鉄骨建物を生産するユニットハウス工場において、板金外壁や床合板を留め付ける際に使用します。連結された「ねじピン」とエア式の専用ねじピン打機を使用することで、スピーディーで高耐力な施工を実現し、板金施工の作業効率向上に貢献します。また、打ち込みの際、鋼板に瞬間的に貫入するため切粉が発生しにくく、施工後の清掃の手間を減らします。

ねじピン

据置型チューブマーカ-
『LM-3000PRO』新発売

高速印字で電線マーキングの作業効率アップを実現
 ～『LM-3000PRO』用「グリップスリーブ」同時発売～

商品の
特長

チューブマーカ-は、工場など建物にある「制御盤」「配電盤」内の電線が、どこに接続されているか識別するための文字や数字をチューブやテープに印字する専用印刷機です。

『LM-3000PRO』は、チューブ作成スピードが従来の携帯型チューブマーカ-「LM-500」シリーズと比べ63%アップとなり、大量にチューブを作成する事務所内作業の大幅な効率アップに貢献します。

四角型チューブ「グリップスリーブ」は、電線をスリーブ内壁の3点で固定するため回転せず、ずり落ちにくく、また、平面印字で丸チューブと比べて文字が見やすくなっています。



厚生労働省主催「SAFEアワード2025」でゴールド賞を受賞

厚生労働省主催の企業及び団体による安全な職場づくりの取り組みを表彰する「SAFEアワード」において、「安全表示・人づくりコンテスト」の取り組みが、「企業等間連携部門」にて最高賞のゴールド賞を受賞しました。2月13日に都内で表彰式が行われ、ゴールド賞受賞企業として取り組みを発表しました。

「安全表示・人づくりコンテスト」の取り組みに関する詳細は右のQRコードからご覧ください。



都営地下鉄各線に吊手広告を掲出

ホッチキス針のパッケージで親しまれているイメージを活用しながら、マックスが幅広い事業を展開する企業であることを知っていただくことを目的として、2026年3月から1年間、都営線4線に吊手広告を掲出しています。お乗り合わせの際はぜひご覧ください。

ご注意

- ・該当車両の編成や運行情報・時間につきましては非公開となっております。
- ・鉄道会社や駅係員へのお問い合わせはご遠慮ください。
- ・掲出期間は予定であり、掲出スケジュールは予告なく変更・中止となる場合がございます。
- ・車内の携帯電話のご利用マナーにご協力ください。



東京メトロ東西線 茅場町駅ホーム壁面に看板広告を掲出

東京メトロ東西線 茅場町駅ホーム日本橋方面寄りの位置に看板広告を掲出しています。ホッチキスをモチーフとし、多様な事業をイメージしたデザインです。これまで、ホッチキスや釘打機、鉄筋結束機など「とめる」製品を主力としていることから「とめることは、終わりではなく、次への始まり。」をメインコピーとしています。掲出期間は2026年4月から1年間です。

ご注意 駅係員へのお問い合わせはご遠慮ください。

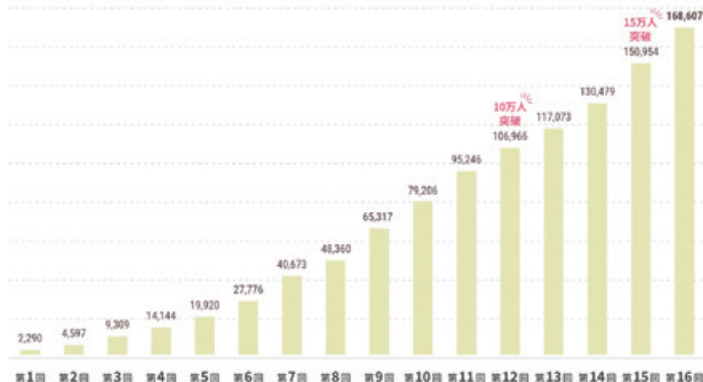


第16回 マックス「心のホッチキス・ストーリー」

結果発表

マックス「心のホッチキス・ストーリー」とは

当社は、“あなたが今、心にホッチキスしたいこと”をテーマに「今の幸せ」「家族の絆」「友だちとの思い出」などいつまでも心にとどめておきたい思いや出来事を毎年募集しています。2010年よりスタートしたこの企画。累計応募総数は168,607件となりました。



第16回 マックス・心のホッチキス大賞

本間ハルさん（神奈川県 / 31歳）

「お客さん、今日は満月ですね」

夜の街をゆっくりと運転しながら、タクシーのおじさんは前を向いたまま朗らかな声で言ってきた。

当時、新社会人だった私は仕事で初めて大きなミスをしてしまった。周囲の助けもあって事なきを得たが、自分の不甲斐なさ泣いてしまった私に、気を遣った上司がタクシーを呼んでくれた。上司の優しい言葉すら、その時の私には申し訳なさ募るだけだった。

乗り込んだ客が泣いている。車内の空気は最悪だったと思う。私自身も、今は頼むからそっとしておいて、なんて身勝手なことを願っていた。そんなじめじめとした空間を、ずりりと抜けるようにおじさんは続けた。

「こんな綺麗な月、見なきゃ損です。ぼーっと眺めましょう」おじさんの軽快な笑い声に、気づけば私も笑っていた。

人に何か言葉や与えることだけが優しさではなく、隣でそっと寄り添うこともまた優しさ。そんなことを簡単に出来る大人に、私もなりたと思った夜だった。



詳しくは
「心のホッチキス」で
検索

心のホッチキス



利益分配に関する基本方針と配当について

■ 配当政策の見直し及び次期の配当見通し

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

本方針を前提として、足元の財務状況、事業収益力の向上、ROEの水準等を鑑み、配当政策を以下のとおり見直しました。

【変更前】

「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」

【変更後】

「連結決算を基準に、純資産配当率6.0%、配当性向50%を目安とする」

この新しい配当政策に従い、次期の配当金は「1株当たり年間配当金40円」を計画いたします。

なお、当社は、2026年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき4株の割合の株式分割を実施しております。次期の配当金は、当該株式分割後の普通株式数を基準に実施いたします。

株主メモ

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