



マックス株式会社 2026年3月期第2四半期(中間期)決算説明会 質疑応答録

この質疑応答録は、2025年10月31日（金）に開催したアナリスト、ファンスマネージャ向け決算説明会にて、ご参加の皆さまからいただいた質問とその回答の概要です。

■インダストリアル機器部門について

[質問1]

欧州における鉄筋結束機の機械の販売数量が前年同期比で56%増と大きく伸長しています。主な伸長の要因を教えてください。

[回答1]

堅調な建設市況と人手不足が伸長の主な要因であると捉えています。国ごとに状況が異なる部分はありますが、インフラ関連の工事が活況で、既存のインフラの改修工事に加え、トンネルや道路、エネルギー・防衛関連などの新規の工事も進められています。ドイツや北欧では、インフラのプロジェクトが動き始めています。このような建設市況の中での人手不足や賃金上昇により、機械化の需要が高まつたことで、鉄筋結束機の機械の販売が大きく伸長しました。

[質問2]

北米における鉄筋結束機の販売において、第1四半期は関税対応の値上げによる駆け込み需要が発生していましたが、第2四半期の値上げによる駆け込み需要は限定的であったと理解しています。5月と9月に値上げを実施した中で、販売数量が増加した主な要因を教えてください。

[回答2]

移民規制の影響により、特に米国南部などで人手不足に拍車がかかり、機械の買い増しや新規導入が加速したと認識しています。

[質問3]

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2027年3月期計画390億円を一期前倒しで達成可能な水準であると説明いただきましたが、需要増に対する生産能力の状況を教えてください。

[回答3]

機械は生産ラインを順次増強することで対応していきます。消耗品のワイヤはタイ第3工場の生産キャパシティによりカバー可能であると考えています。

[質問4]

オフィス機器部門では部品不足の影響が一部発生していました。電子部品不足など、鉄筋結束機における調達面での対応状況を教えてください。

[回答4]

前倒しの発注準備が必要であり、順次対応を行っています。

[質問 5]

特大径モデル「RB823T」の提案による相乗効果で、既存の主力モデルの導入も加速しているとのことです、特大径モデルの投入が新規顧客開拓の契機となっているという認識でよいでしょうか。

[回答 5]

5月の特大径モデルの投入により、細径から太径まで、建設現場での鉄筋結束作業を網羅できるラインアップをそろえることができました。住宅や土木などの様々な用途に対して適したモデルを提案できるようになったことで、新規顧客の開拓効果のほか、特大径モデルの提案が既存主力モデルの追加購入を促進していると考えています。

[質問 6]

メッッシュ筋カッタの計画に対する販売状況を教えてください。

[回答 6]

計画に対して順調に推移しており発売前には想定していなかったニーズも出てきています。発売直後であり、状況を確認しながら拡販を進めていきたいと考えています。

[質問 7]

メッッシュ筋カッタの売上規模のイメージについて教えてください。鉄筋結束機のスタンダードモデル程度のボリュームを期待できますか。

[回答 7]

鉄筋結束機のスタンダードモデルほどのボリュームはありませんが、一定の純増要素になると 생각しています。

■全社状況について

[質問 8]

インダストリアル機器部門の下期の営業利益は、上期の営業利益に対して、18億円の減益の計画となっています。18億円の減益要因の内訳を教えてください。

[回答 8]

冬季で鉄筋結束機が使用される建設現場の稼働が鈍ることが主な減益要因です。季節性による要因に次いで、下期の投入増、関税影響を踏まえた計画としています。あくまで、好調であった上期と比較しての計画であり、事業自体は堅調に推移すると考えています。

[質問 9]

株式の流動性の低さについてどのように認識していますか。

また、株式分割など、流動性を向上させる施策についてどのように考えているか教えてください。

[回答 9]

東証の要請や投資家の要望などを踏まえ、流動性の低さは課題であると認識しています。

株式分割も検討材料の一つとして、流動性を向上させる施策を検討していきたいと考えています。

[質問 10]

株式の流動性を向上させるにあたっての阻害要因はありますか。

[回答 10]

特別な阻害要因があるとは考えていません。

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する内容は、当社が 2025 年 10 月 31 日現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があることをご了承ください。