



個人投資家の皆さまへ マックス株式会社 説明会

～ニッチトップの成長戦略～

2026年9月

マックス株式会社 証券コード 6454(東証プライム市場)

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

登壇者紹介



角 芳尋(かく よしひろ)

岐阜県出身

- ◆ 1985年 当社入社
- ◆ 2011年 同経営企画室長
- ◆ 2012年 同執行役員経営企画室長
- ◆ 2013年 同取締役執行役員営業本部海外営業部長
- ◆ 2021年 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販売統括部長
- ◆ 2021年 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 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
- ◆ 2023年 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 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
- ◆ 2026年 同専務取締役上席執行役員コーポレート本部長(現)

マックスといえば・・・？



マックスといえば・・・？



アジェンダ

1. マックスについて
2. 成長の原動力＝“鉄筋結束機事業”
3. 中期経営計画
4. 2026年3月期実績と2027年3月期業績見通し
5. 株主還元
6. サステナビリティの取り組み

1. マックスについて

基本的な考え方

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。

すべての
基本は「人」

本業での
利益を重視した
堅実な成長の
実現

成果の
公正な分配

コーポレートビジョン

Vision(ビジョン)

世界中の暮らしや仕事をもっと楽に、楽しくする

Value(提供価値)

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

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



「Engineered for Performance」は、当社が社会に価値ある「新しい当たり前」をマックスの顧客視点・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。

数字で見るマックス

創立年月日



連結従業員数

2,470人



連結売上高

996億円

連結営業利益

175億円



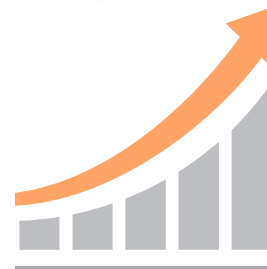
ROE

12.6%



1株あたり配当金※

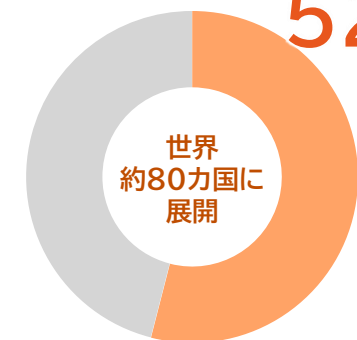
37円



※株式分割後基準

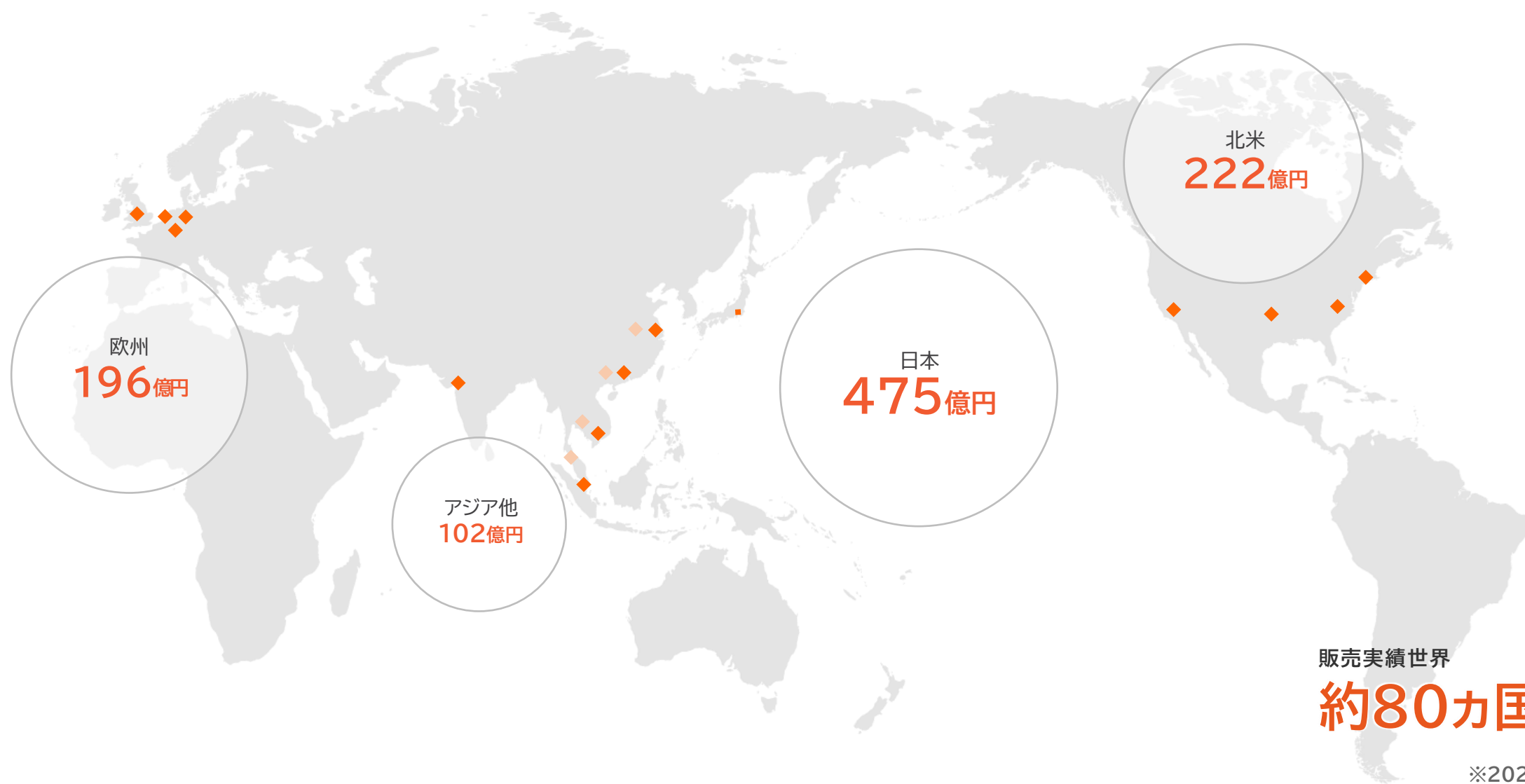
海外売上高比率

52%



(2026年3月期)

グローバル展開・地域別売上高



マックスの特長

1 ユニークなビジネスモデル

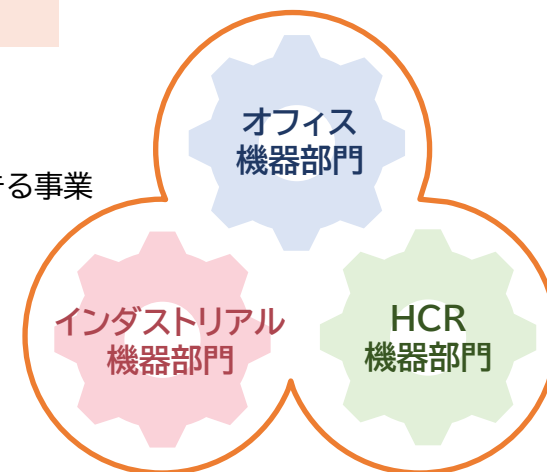
- ・ニッチな市場で競争優位性を創出
- ・消耗品供給を軸とした顧客と持続的につながるビジネスモデル



2 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



3 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

1株当たり年間配当金の推移



2026年4月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っております。
1株当たり年間配当金のグラフは、1994年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して記載しています。

4 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かった製品の創出・普及
- ・顧客の真のニーズを追求した製品・サービスづくり



100億円規模のニッチ市場にユニークな製品を展開

- マックスは、100億円規模のニッチ(隙間)市場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。

国内トップシェア製品

ホッチキス ※1



電気式浴室暖房・換気・乾燥機 ※2



世界初の製品

テープナー



充電式鉄筋結束機



国産初の製品

ハンディホッチキス



エアネイラ



ガスネイラ



※1.株式会社矢野経済研究所調べ 2025年12月現在

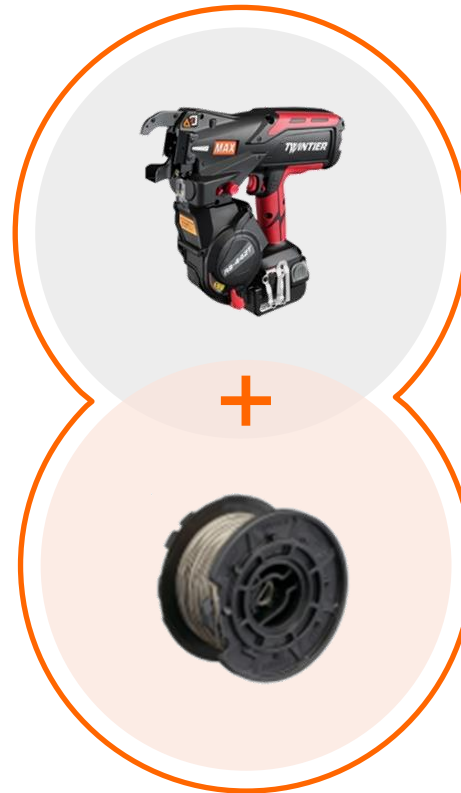
2024年度ステープラ国内市場(文具事務用品用途の手動式ステープラ本体(針なしタイプ、紙針タイプ含む)および専用針)メーカー出荷金額ベース
本調査結果は、定性的な調査・分析手法による推計である。

※2.株式会社富士経済調べ(住宅設備・建材市場トレンドデータ便覧2024

電気式浴室暖房乾燥機市場メーカーシェア(2023年度実績))

消耗品が付随した製品

- マックスは、「ホッチキス＋針」、「釘打機＋釘」のように消耗品が付随した製品が多くあります。
- 日常的に使用していただくことで、安定的な売上・収益、健全な財務体質につながっています。



事業領域

インダストリアル機器部門

機工品事業

■ 木造建築物向け工具

釘打機と
動力源の
コンプレッサ



■ コンクリート構造物向け工具

鉄筋結束機
「ツインタイア」



ガスネイラ



住環境機器事業

■ 住宅設備機器

電気式浴室暖房・換気・
乾燥機「ドライファン」



2000年
買収

AF(農業・食品)事業

■ 農業・食品包装機器

誘引結束機



袋とじ機



オフィス機器部門

オフィス機器事業

■ 文具関連製品



■ 文字表示機器

表示作成機
「ビーポップ」



チューブマーカー
「レタツイン」



食品表示用
ラベルプリンタ



オートステープラ事業

■ 複合機内蔵用電動ホッチキス



HCR機器部門

HCR事業

■ 介護・福祉機器

2010年
買収

機能性車いす「ウェイビットルー」



多機能車いす「モダンシリーズ」

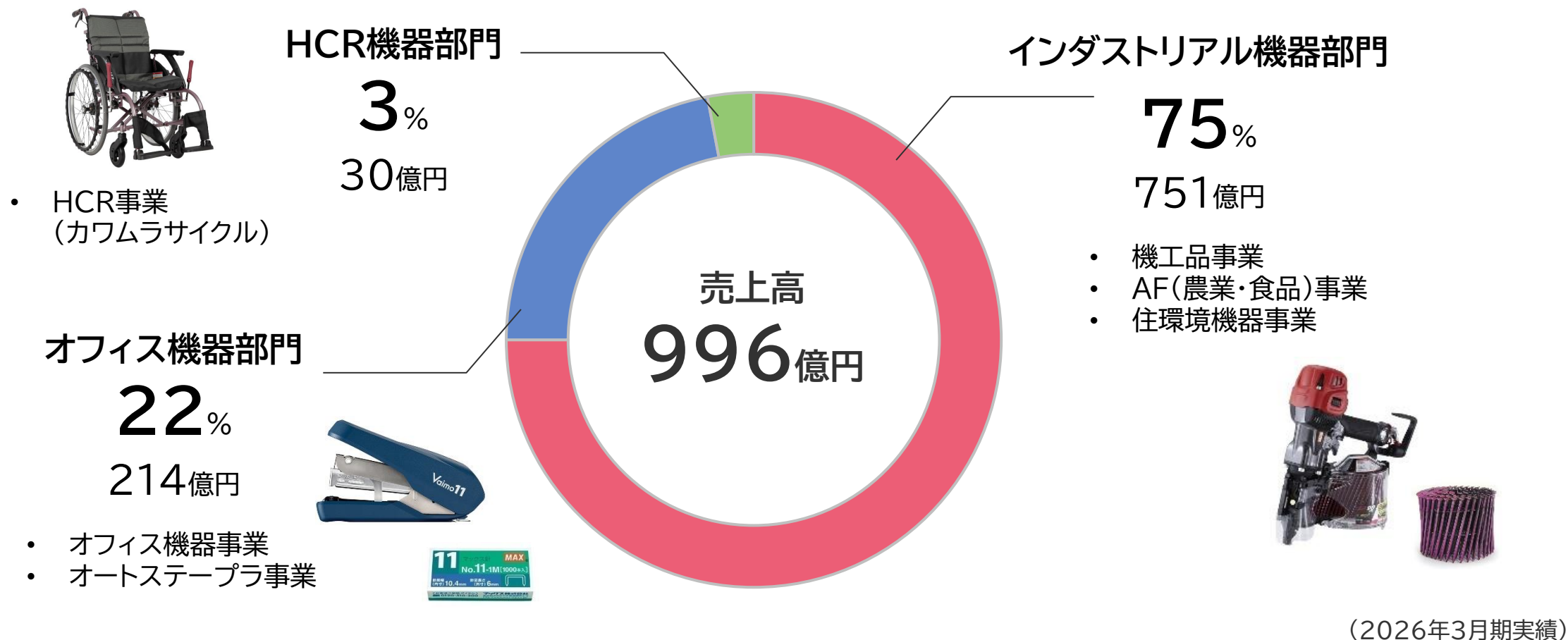


軽量車いす「ふわりす」

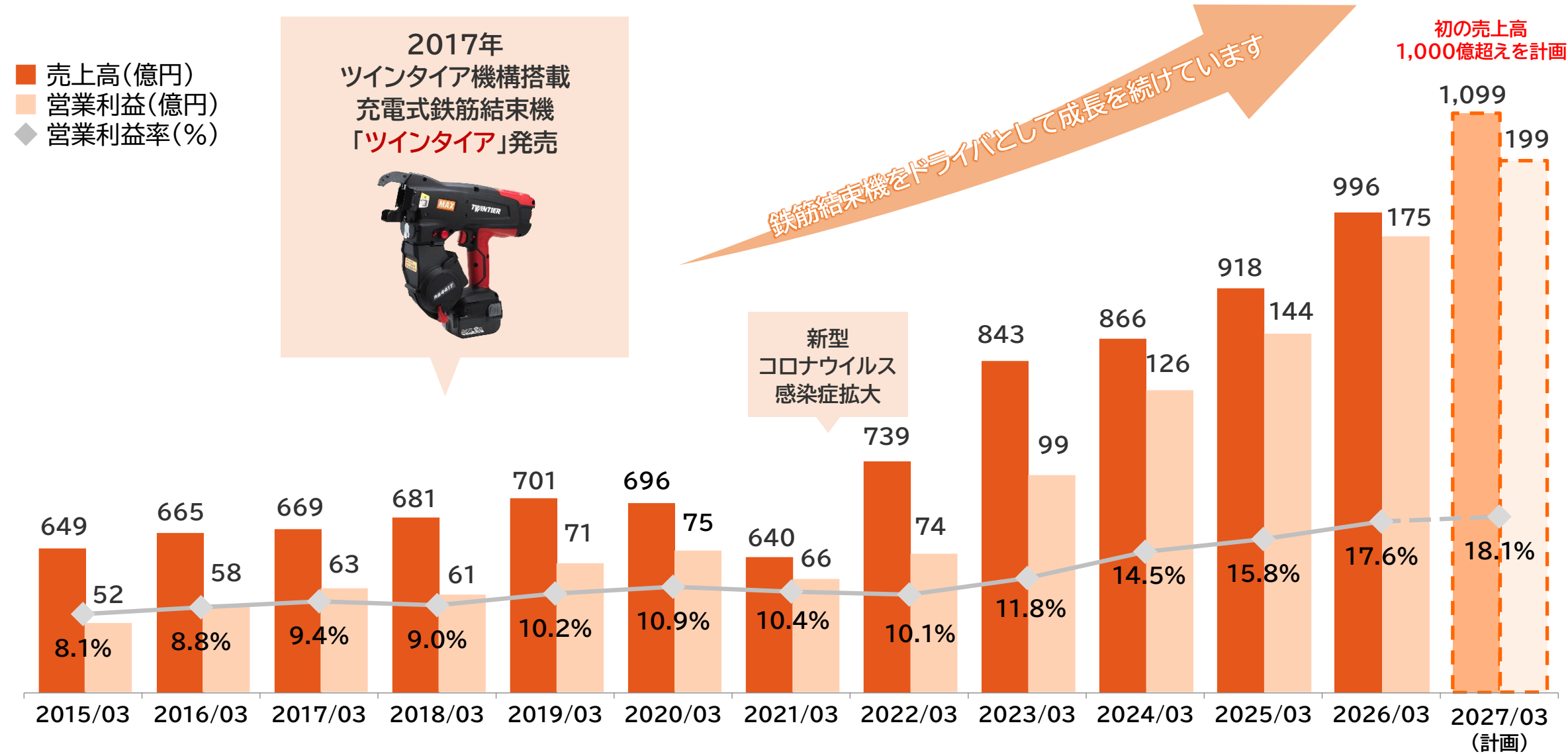


セグメント・事業について

- オフィス機器部門、インダストリアル機器部門、HCR機器部門の3セグメント、6つの事業で構成しています。
- 2026年3月期の全社売上高は996億円でした。



全社実績推移



2.成長の原動力＝“鉄筋結束機事業”

主力収益事業の変遷



国内トップシェア ※1

釘打機 / エアコンプレッサ
釘・ねじ



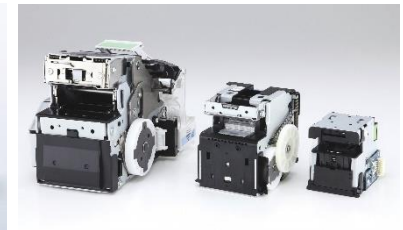
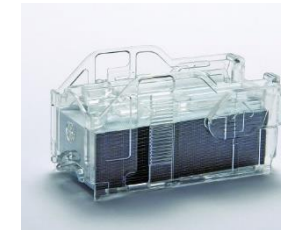
MAX

共通項

消耗品の原材料が
鉄の線材

世界シェア9割以上 ※3

複合機内蔵用電動ホッチキス
専用ホッチキス針



国内トップシェア ※2

ホッチキス
ホッチキス針



※1.当社調べ(釘・ねじ除く)

※2.株式会社矢野経済研究所調べ 2025年12月現在

2024年度ステープラ国内市場(文具事務用品用途の手動式ステープラ本体(針なしタイプ、紙針タイプ含む)および専用針)
メーカー出荷金額ベース 本調査結果は、定性的な調査・分析手法による推計である。

※3.当社調べ

オリジナルメーカー

成長の原動力

鉄筋結束機
「タイワイヤ」



鉄筋結束とは

- 鉄筋は、高速道路や橋、ビル・マンションなどの骨組みとして使われています。
- 鉄筋コンクリート造の建物を建てる際、鉄筋の位置を固定するために鉄筋と鉄筋の交点をワイヤで縛る“結束”という作業を行ってから、コンクリートを流し込みます。

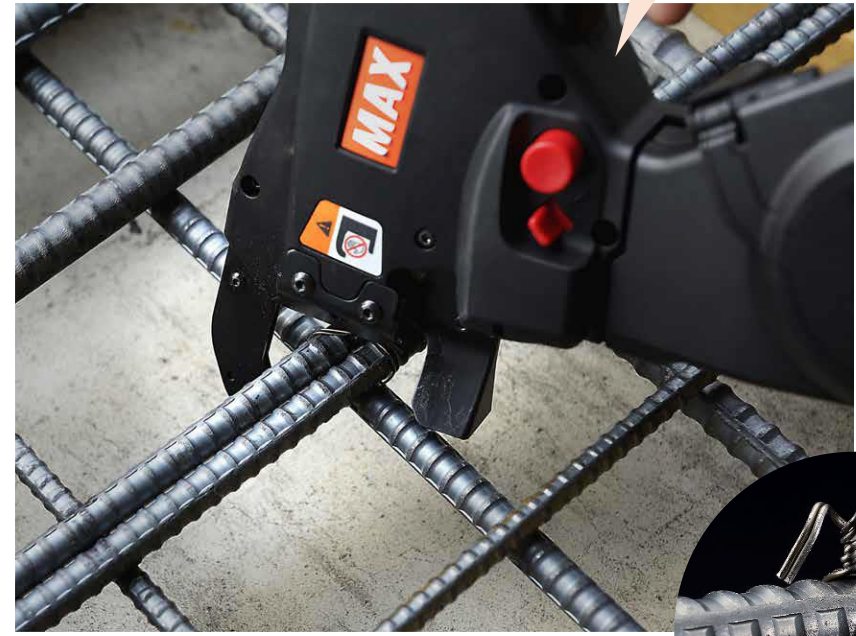


鉄筋結束機とは

ハッカーでの手作業
熟練の技術が必要



「ツインタイヤ」による作業
機械化による均一化



1結束あたり約0.5秒
※RB-442T使用の場合

さまざまな現場で使用される鉄筋結束機



世界初の充電式鉄筋結束機の発売から30年

—少しでも働きやすい現場を—

そんな思いからマックスは1993年に世界初の充電式鉄筋結束機を発売。

以来、改良を重ね、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ました。

リバータイア(シングルワイヤ)

1993年
世界初
充電式鉄筋結束機 発売



結束スピード1.5倍
結束力1.5倍

2017年
ツインタイア発売



2025年
ツインタイア
特大径モデル

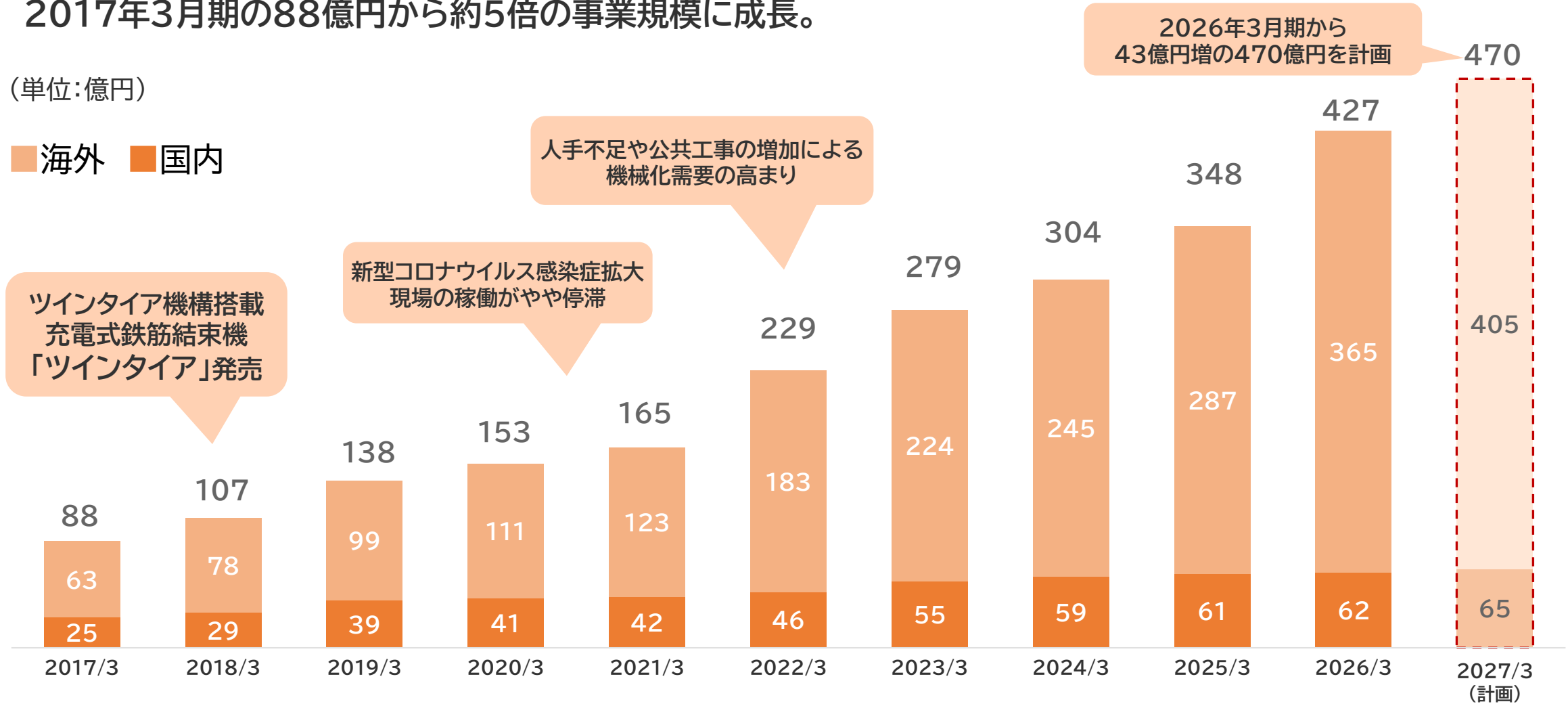


鉄筋結束機事業の売上高推移

コンクリート構造物向け工具の実績は、2018年3月期の「ツインタイア」発売を契機として伸長を継続。
2017年3月期の88億円から約5倍の事業規模に成長。

(単位:億円)

■海外 ■国内



鉄筋結束機事業の成長戦略

地域別戦略

製品戦略



成熟
エリア

日本

- ・普及率 5～6割
- ・用途拡大提案

成長
エリア

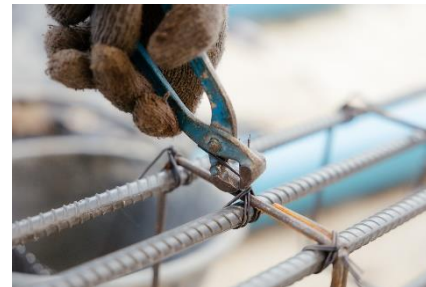
欧州・米国

- ・普及率 3～4割
- ・機械化促進
- ・販売チャネル強化

新規
エリア

ASEAN・中東
オセアニア

- ・機械化提案
- ・ルート開拓



製品ラインアップの拡充



スタンダードモデルの導入

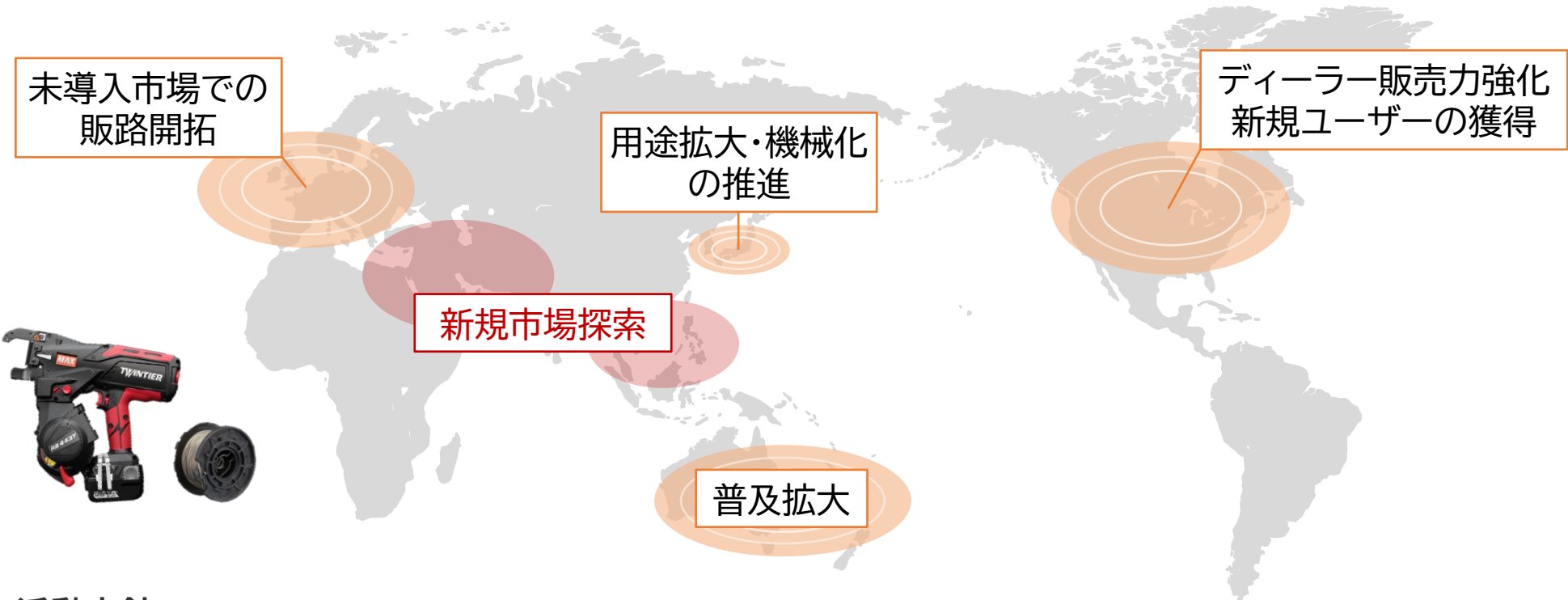


※普及率…鉄筋の全交点から推定する鉄筋結束機の普及率(マックス推定)

鉄筋結束機事業の成長戦略①地域別戦略

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



活動方針

日本	ASEAN・中東 オセアニア	欧州	米国	生産	開発
用途拡大 (建築・土木)	新規市場探索・ 普及拡大	未導入市場での 販路開拓	ディーラー育成 新規ユーザーの獲得	消耗品の生産 増強投資を継続	製品ラインアップ の拡充

鉄筋結束機事業の成長戦略②製品戦略

充電式鉄筋結束機「ツインタイヤ」シリーズ

〈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
2023年発売
(フルモデルチェンジ)



大径モデル
2025年発売
(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



ウォーカーモデル
2020年発売

小 ————— 大
対象鉄筋径

・GPS機能搭載

・腰への負担軽減

〈消耗品〉



専用結束ワイヤ「タイワイヤ」

〈生産拠点〉

機械

国内・海外向け共に玉村工場(群馬県)

消耗品

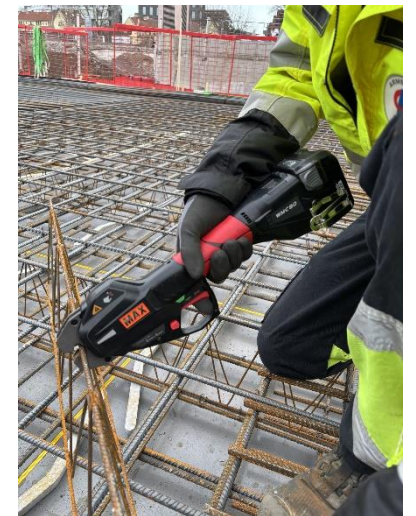
国内向け 藤岡工場(群馬県)

海外向け タイ工場

関連製品



メッシュ筋カッタ
2025年発売



研究開発中製品 自律移動結束ロボット

社会課題

人手不足の解消や現場作業の効率化



コア技術

鉄筋結束技術



新規獲得技術

ロボット化

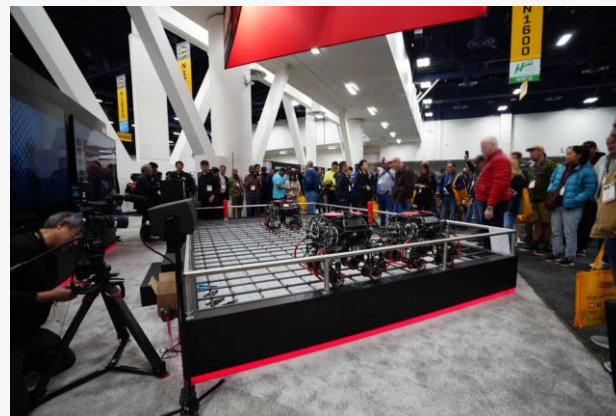
自律移動結束ロボット

(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。

米国ラスベガス開催

世界最大級のコンクリート建設業界展示会「World of Concrete」に出展(2025年1月)



出展の様子はこちらからご覧いただけます <https://youtu.be/ncjNYAifwTo>



3.中期経営計画

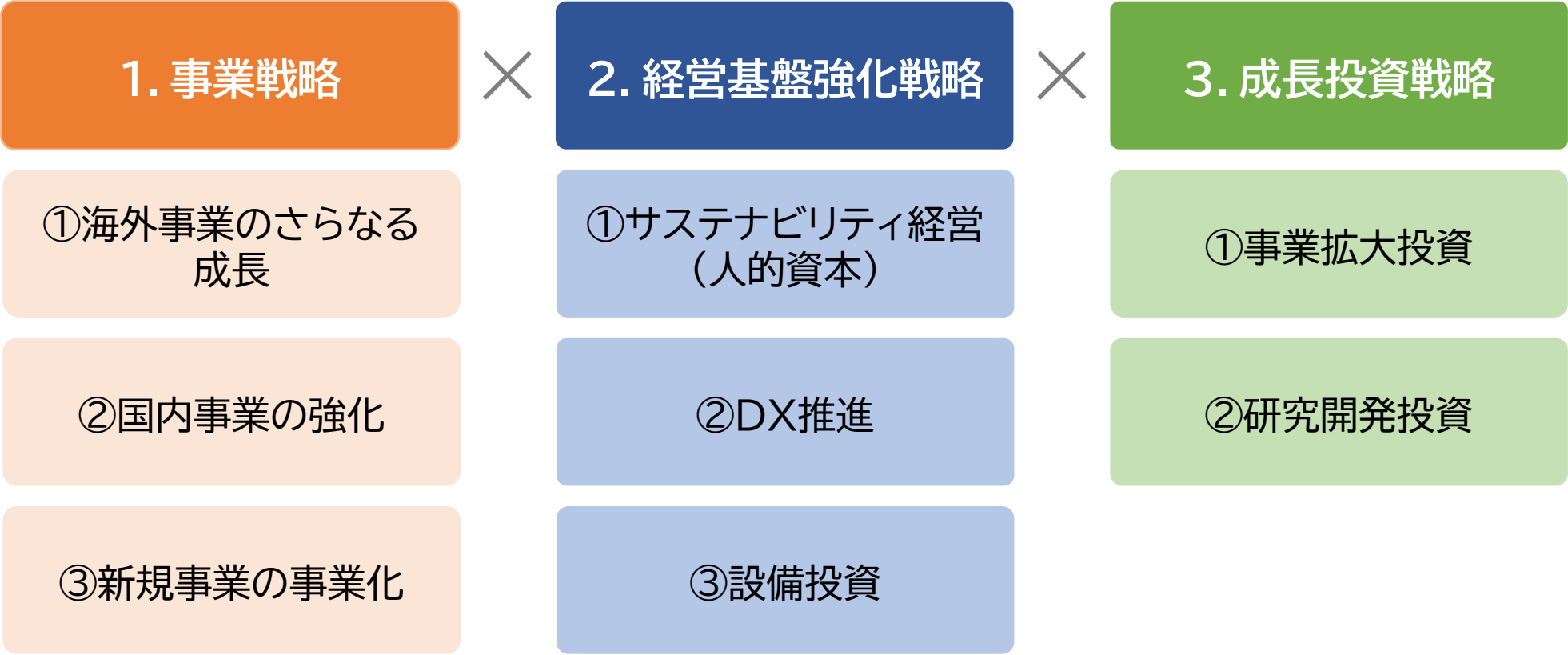
2030年度に目指す姿との対比

中期経営計画 2026年度 (2027年3月期) ※2024年4月発表		2030年度 目指す姿 (2031年3月期) ※2024年4月発表		修正中期経営計画 2026年度 (2027年3月期) ※2026年7月上方修正	
売上高	978億円	売上高	1,100億円超	売上高	1,099億円
営業利益	153億円	営業利益	200億円超	営業利益	199億円
ROE	10.7%	ROE	12%超	ROE	13.0%
PBR	1.8倍	PBR	2倍超	PBR	—
海外売上高比率	50.0%	海外売上高比率	55%超	海外売上高比率	—



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－



事業戦略に対する進捗の振り返り

1. 事業戦略		認識	当期のトピック
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海外売上高は、期首計画に対する達成率124%と順調に推移。 - 海外売上高は、前年比+17%の520億円の実績。
②	国内事業の強化	課題あり	- 一部部品不足や取引先の出荷停止の影響などにより、国内オフィス事業が低調に推移。文字表示機器の拡販に注力し、収益性の改善を目指す。 - HCR機器部門は市況の低迷などにより、セグメント利益は赤字。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。
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。2025年5月より全国展開を開始。 - 展示会に出展した鉄筋結束の自律移動結束ロボット、設備向け結束端末について、事業化の検討を継続。

キャッシュフローアロケーションの進捗状況



※2025～2027年3月期 中期経営計画値

新製品トピック:LM-3000PRO

チューブマーカ「レタツイン LM-3000PRO」

- 文字表示機器に含まれるチューブマーカ「レタツイン」シリーズの新製品
- 事務所内での**大量のチューブ印字**に対応する当社初の「据置型」チューブマーカ
- 2026年3月に国内で発売、**2026年春欧州を中心とする海外にも展開開始**
- 機械本体と消耗品の拡販を進めることで、**オフィス機器部門の収益性の維持・向上を目指す**

チューブマーカ「レタツイン」について

工場やオフィスなど、建物にある機械や設備をコントロールする「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



視認性に優れた角型新消耗品

事業拡大に資する投資の実践

鉄筋結束機事業のさらなる成長に向けたM&Aを実施

譲受け株式		取得日	内容と目的
藤工業株式会社	部品加工先	2026年4月	藤工業株式会社の概要 鉄筋結束機の主要部品の加工先として、サプライチェーンにおいて重要な役割を担務。 株式譲受けの目的 鉄筋結束機の部品加工の内製工程化により、BCPを含む市場への安定供給体制の確立とコスト競争力を強化。
Bo Fastening AB (現MAX Scandinavia AB/ マックス スカンジナビア)	北欧の 販売代理店	2026年5月	Bo Fastening ABの概要 スウェーデンに本社を置く、鉄筋結束機とその消耗品であるタイワイヤの販売代理店。 株式譲受けの目的 鉄筋結束機の普及が進んでいる北欧エリアにて、より現場に近いところでマーケティング活動を推進し、顧客の真のニーズを把握するとともに、市場や環境の変化に迅速に対応していくことを企図。

4.2026年3月期実績と2027年3月期業績見通し

2026年3月期 全社実績

■為替レート

2026年3月期 1ドル 150.24円 / 1ユーロ 173.78円
2025年3月期 1ドル 152.75円 / 1ユーロ 163.76円

(単位:百万円、%)

	2026年3月期実績	2025年3月期実績	増減率
売上高	99,607	91,839	+8.5
売上総利益	49,097	43,900	+11.8
同率	49.3	47.8	
営業利益	17,571	14,468	+21.4
同率	17.6	15.8	
経常利益	18,382	14,809	+24.1
同率	18.5	16.1	
親会社株主に帰属する 当期純利益	13,891	11,225	+23.8
同率	13.9	12.2	
一株当たり当期純利益※	76.55	60.45	—
ROE	12.6	10.9	—

- 4期連続で売上高、各利益ともに過去最高を更新
- 鉄筋結束機を含むコンクリート構造物向け工具の伸長に加え、米国関税に対応する価格改定、円安に推移した為替などが実績に寄与
- ROEは前年から1.7ポイント向上し、12.6%

※ 2026年4月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っております。
前期(2025年3月期)の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり当期純利益」を算定しています。

2027年3月期 全社計画 ※2026年7月30日修正

■想定為替レート(2Q以降)

1ドル 155.00円
1ユーロ 180.00円

(単位:百万円、%)

	2027年3月期計画 (2026/7/30)	2026年3月期実績	増減率
売上高	109,900	99,607	+10.3
営業利益	19,900	17,571	+13.3
同率	18.1	17.6	
経常利益	19,900	18,382	+8.3
同率	18.1	18.5	
親会社株主に帰属する当期純利益	15,050	13,891	+8.3
同率	13.7	13.9	
1株当たり当期純利益(円)※	85.36	76.55	
ROE	13.0	12.6	

- 業績の堅調な推移を踏まえ、通期計画を上方修正(2026年7月30日)
- 5期連続で売上高、各利益ともに過去最高を更新する計画
- 1Q時点で、鉄筋結束機を含むコンクリート構造物向け工具の売上高は年間計画470億円に対する進捗率29%と好調に推移。
- 前期(2026年3月期)から3円増配の1株当たり年間配当金40円を予定

※ 2026年4月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っております。
2026年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり当期純利益」を算定しています。

中東情勢による定性的影響

中東情勢による懸念

- ・ 資材不足による住宅価格の高騰・工事延期
- ・ 中東諸国における安全上の懸念
- ・ 海上・航空輸送の混乱
- ・ 原材料価格の高騰
- ・ 原材料の不足



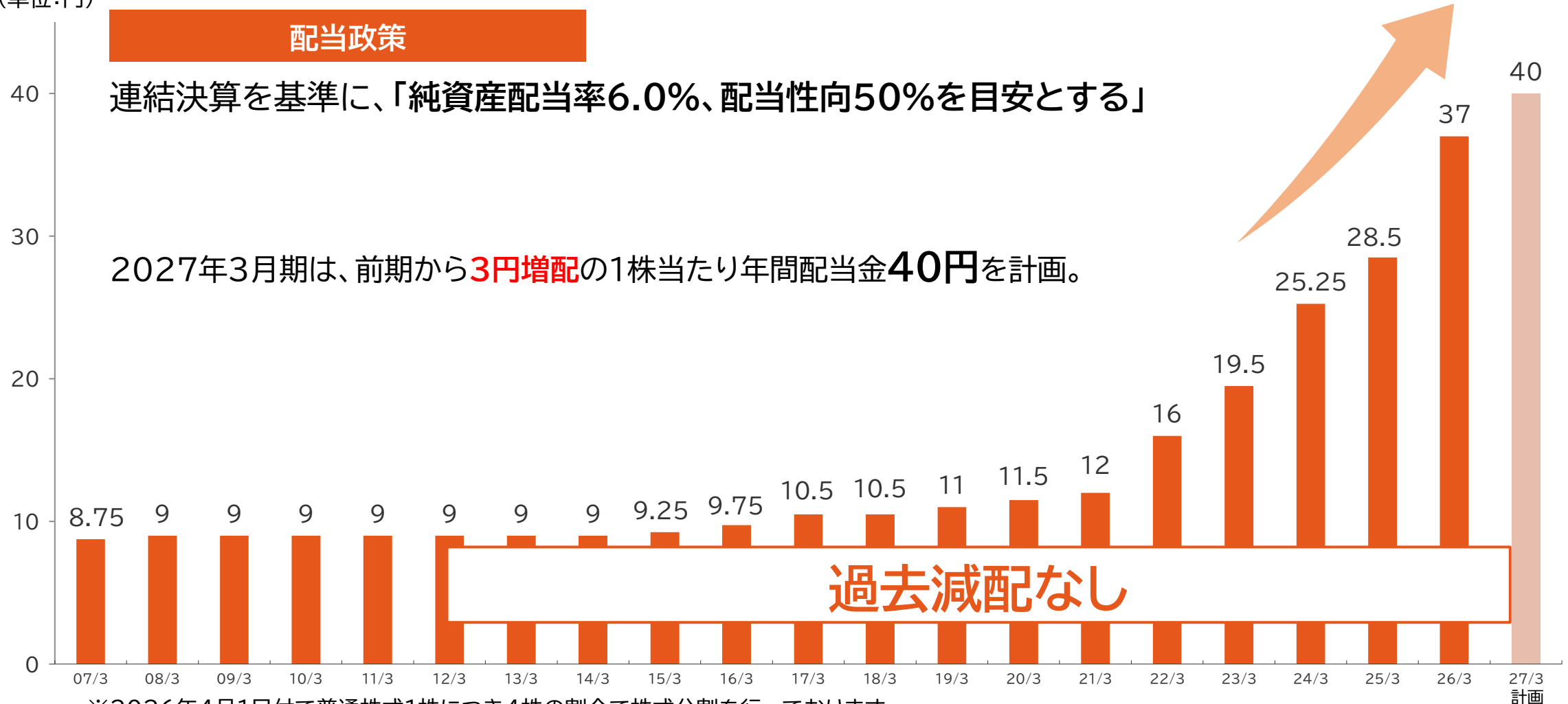
当社への影響(リスク)

- ・ 機工品事業、住環境機器事業の売上高減少
国内機工品事業の一部で顕在化
- ・ 中東市場への活動制限(新規開拓の遅れ)
安全・製品の流通を確保し活動を継続
- ・ 輸送コストの増加
製品の供給を優先し、コスト増の見通し
国内事業を中心に対応検討
- ・ 調達コストの上昇
- ・ 製品供給の不安定化
代替調達も含めて活動、製品供給継続

5.株主還元

配当政策 1株当たり配当金

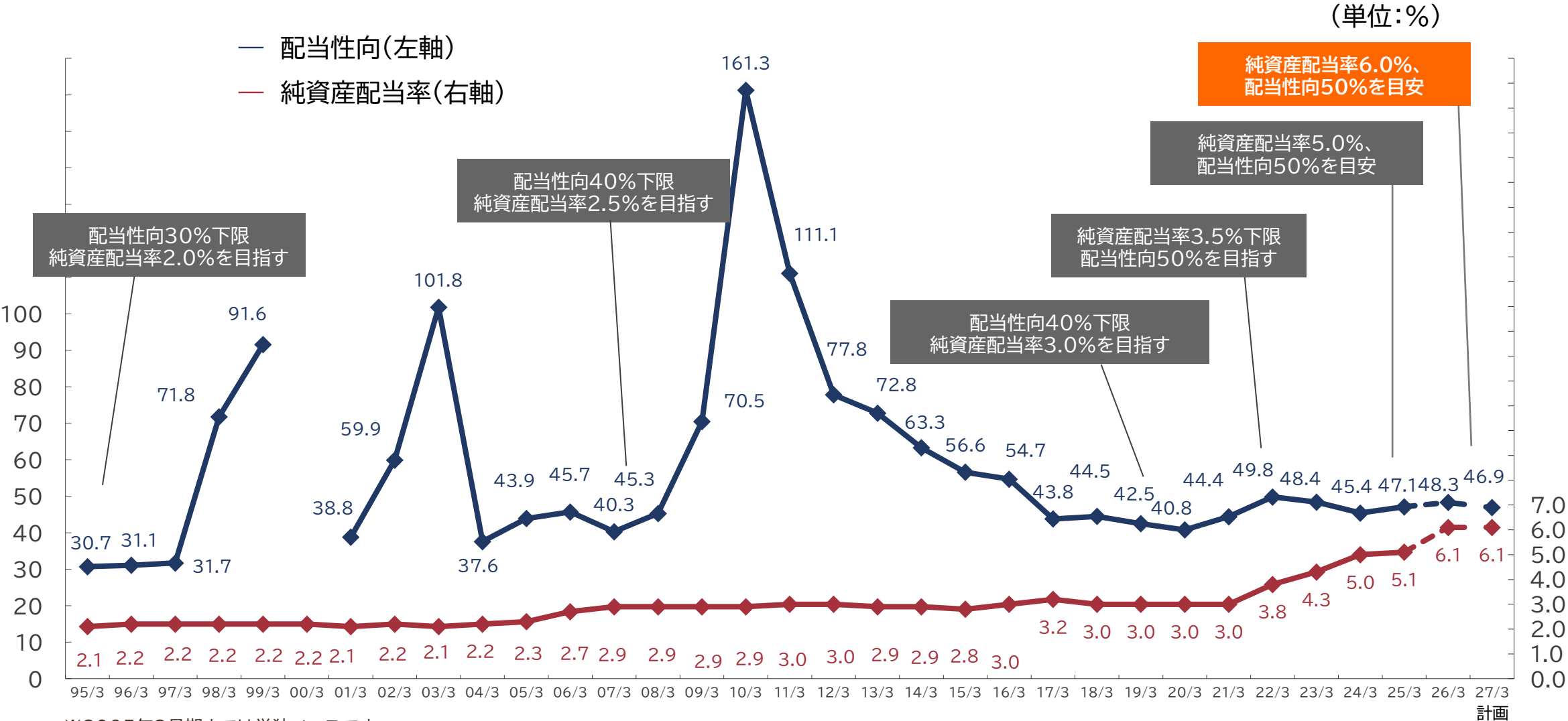
(単位:円)



※2026年4月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っております。

1株当たり配当金の棒グラフは、2007年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して記載しています。

配当政策 配当性向と純資産配当率



資本政策の実践: 自己株式の取得

資本政策の一部として、以下のとおり、自己株式の取得を進めています。

自己株式の取得

取得理由	: 株主還元の充実及び資本効率の向上
取得し得る株式の総数	: 4,000,000株(上限とする) (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合2.22%)
株式の取得価額の総額	: 7,100,000,000円(上限とする)
取得期間	: 2026年5月1日～2026年12月31日
取得方法	: 東京証券取引所における自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)を含む市場買付

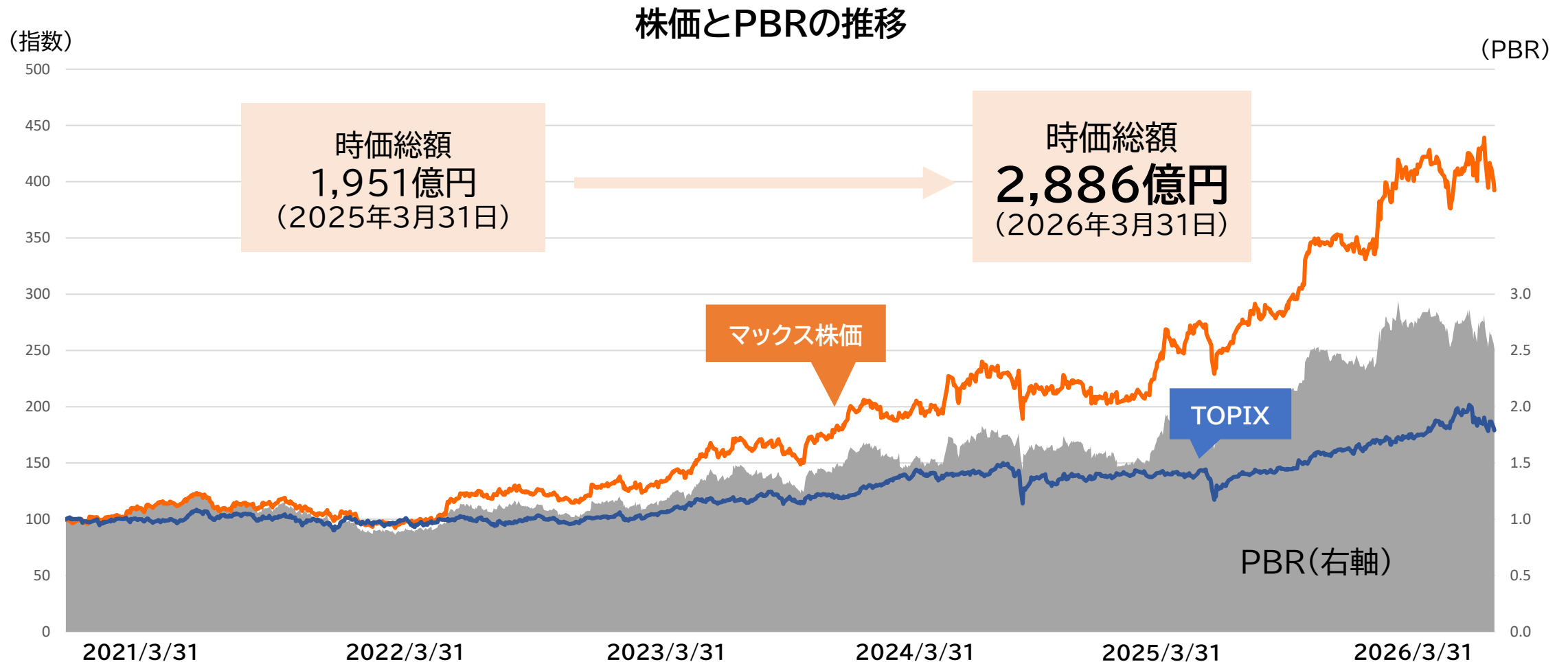
中期経営計画(2025～2027年3月期)期間における資本政策の実践状況

* 株式分割前の株数にて記載

2024年11月	: 株式の売出し (1,437,200株* オーバーアロットメントによる売出し含む)
2024年12月	: 自己株式の消却 (1,000,000株*)
2025年1月～4月	: 自己株式の取得 (589,100株*、約24億円)
2025年8月～11月	: 自己株式の取得 (996,300株*、約55億円)
2026年4月	: 株式分割の実施 (普通株式1株につき4株の割合)
2026年6月～8月25日	: 自己株式の取得 (34,677株、約5千9百万円)

市場評価の推移

- 株価はTOPIXを大きく上回り、PBRも2.5倍に到達。

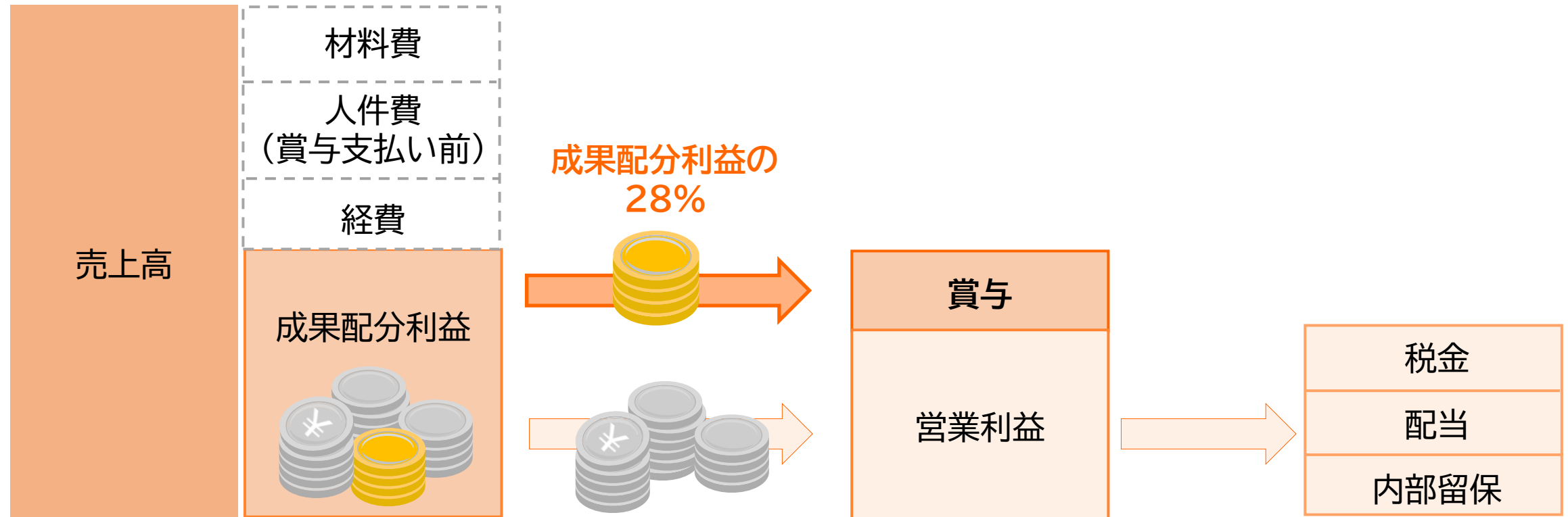


※株価及びTOPIXは、2021年3月31日を100として指数化。

6.サステナビリティの取り組み

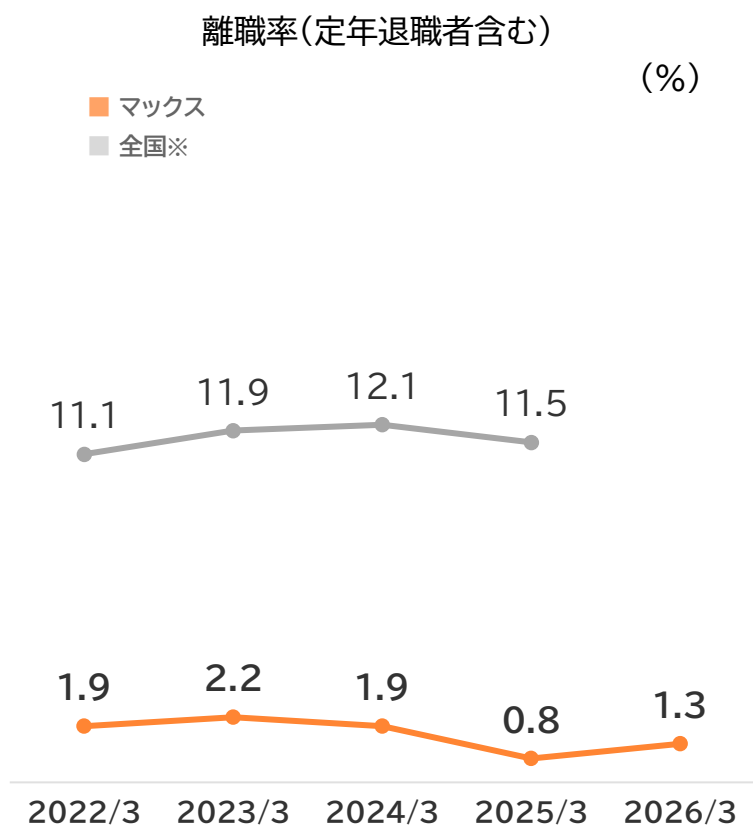
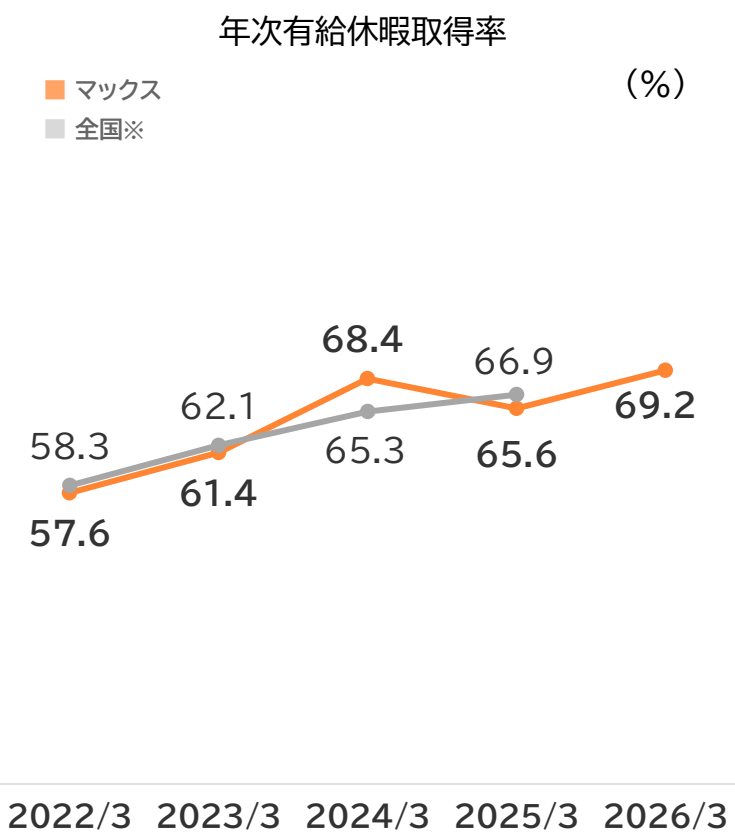
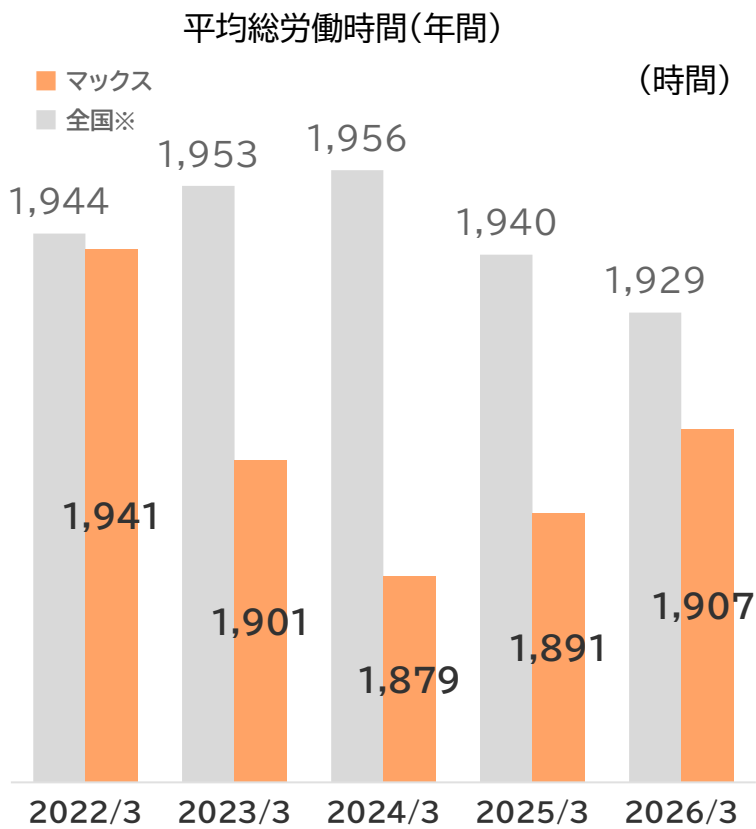
人を活かす企業の実現

- 社員の意欲と一体感を高める成果配分制度
- 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。



人を活かす企業の実現

働きやすく、働きがいのある会社を目指しています。



※ 厚生労働省「毎月勤労統計調査」における総労働時間の年度単位の合計値
※ 集計対象は、一般労働者、調査産業計、常用雇用労働者5人以上

※ 厚生労働省「就労条件総合調査」年次有給休暇 各年の調査計

※ 厚生労働省「雇用動向調査」離職率 各年の一般労働者計

サステナビリティの取り組み

身体的負担の軽減・人手不足への対応 「ツインタイア ウォーカーモデル」

マックスは1993年に世界初の充電式鉄筋結束機を発売した業界のパイオニアです。

2020年に発売した、「ツインタイア ウォーカーモデル」は、立ち姿勢のまま歩きながら結束作業を行うことができます。身体的負担の軽減と作業時間の短縮を同時に実現する製品であるとして、国土交通省の「NETIS(新技術情報提供システム)」に登録されました。



人手不足への対応 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』

マックスの子会社である(株)レンツールは、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』を展開しています。社内ビジネスコンテストから誕生したサービスで、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、取り組んでいます。



参考資料

事業概要 インダストリアル機器部門 機工品事業

- 釘打機をはじめとした木造建築物向け工具、鉄筋結束機などのコンクリート構造物向け工具を通じて現場の省力化・効率化に貢献しています。

木造建築物向け工具

釘打機



エアコンプレッサ

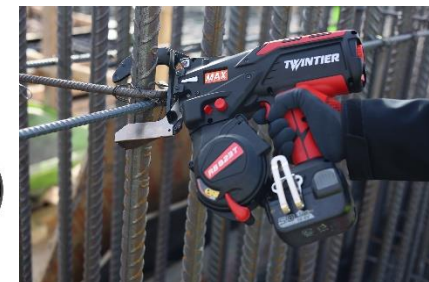


充電工具



コンクリート構造物向け工具

鉄筋結束機
「ツインタイア」



コンクリートネイラ



ガスネイラ



事業概要 インダストリアル機器部門 AF(農業・食品)事業

- 農業・食品分野で使用する結束機器、充電式剪定はさみなどを提供し、作業の効率化に貢献しています。

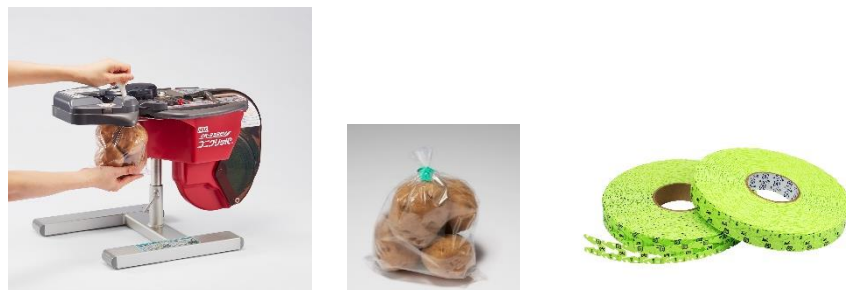
誘引結束機「テープナー」



充電式剪定はさみ「ザクリオ」



袋口結束機「コニクリッパ」



野菜結束機「おびまる」



事業概要 インダストリアル機器部門 住環境機器事業

- 浴室暖房・換気・乾燥機や24時間換気システムなどを通じて、住まいの快適な環境づくりを提案しています。

浴室暖房・換気・乾燥機「ドライファン」



全熱交換型24時間換気システム



事業概要 オフィス機器部門 オフィス機器事業

- 文房具や事務機械などの展開で新しいオフィスワークをサポートしています。

文具関連製品

ホッチキス



パンチ



スタンプ他



文字表示機器

表示作成機
「ビーポップ」



チューブマーカ
「レタサイン」



食品表示用
ラベルプリンタ



その他

タイムレコーダ

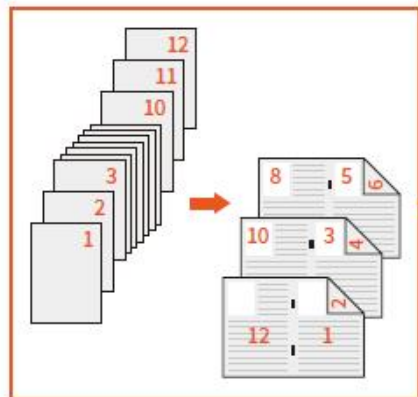
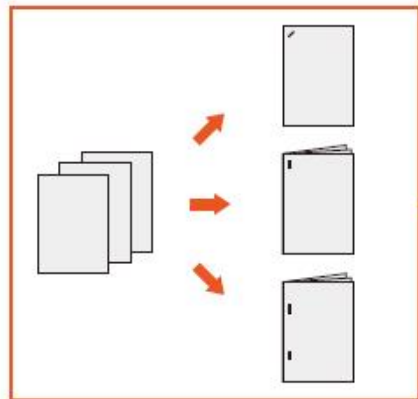


筆耕

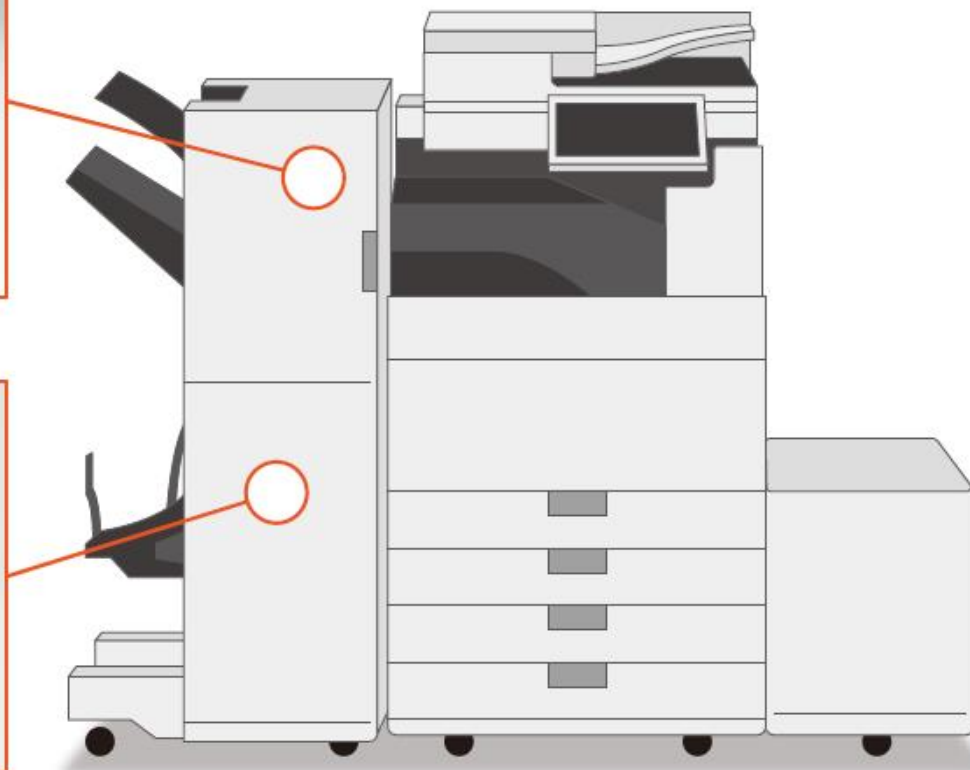


事業概要 オフィス機器部門 オートステープラ事業

- 複合機に搭載される電動ホッチキスおよび消耗品を供給しています。



簡易製本市場向けの「中とじ用オートステープラ」



事業概要 HCR(Homecare&Rehabilitation)事業 カワムラサイクル

- 車いすを中心とした介護・福祉機器の供給を通じて、健康で快適な暮らしを支援しています。

機能性車いす「ウェイビットルー」



多機能車いす「モダンシリーズ」

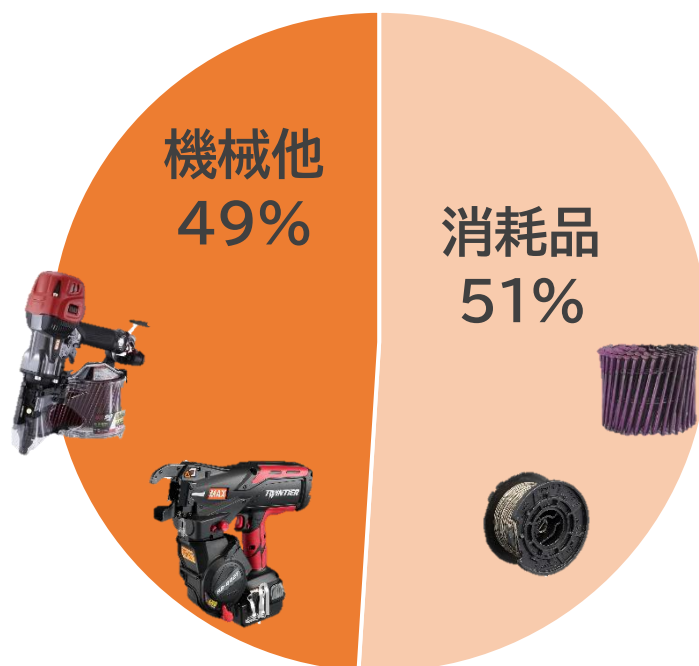


軽量車いす「ふわりす」



セグメント別消耗品売上高比率(2026年3月期実績)

インダストリアル機器部門

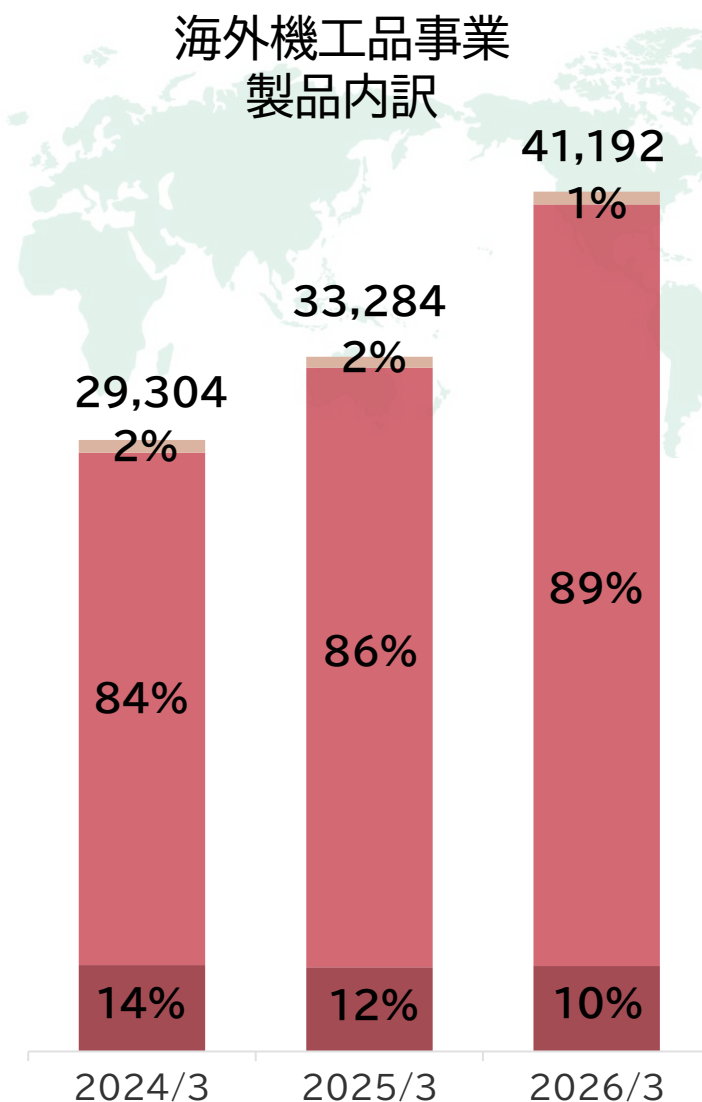
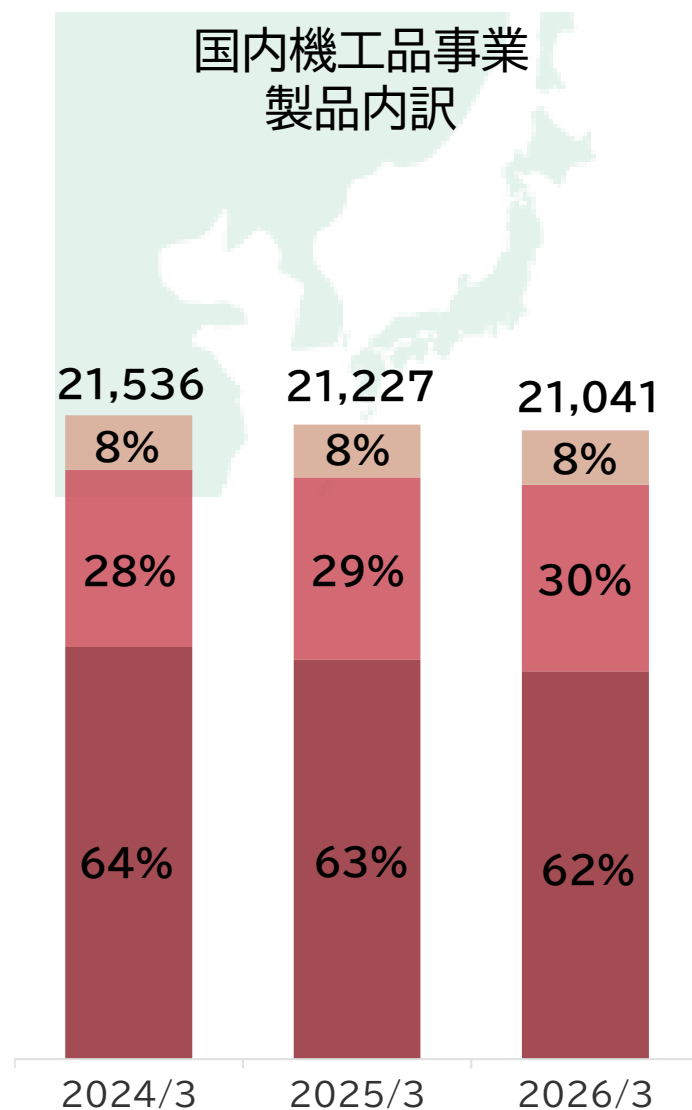


オフィス機器部門



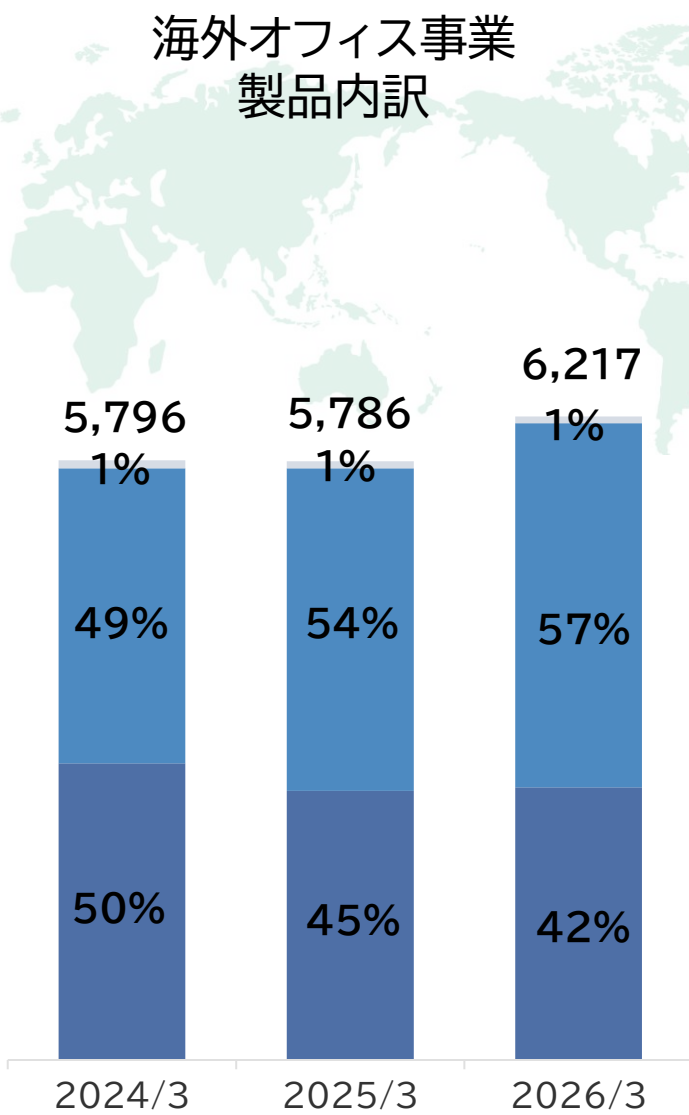
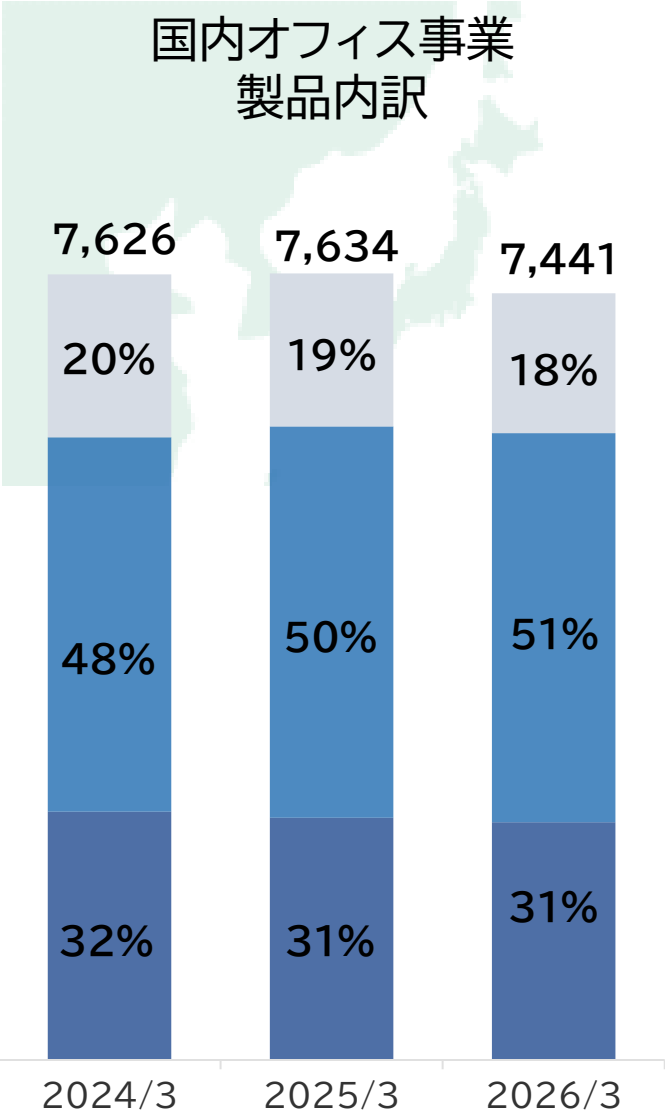
※消耗品とは、ビジネスモデルにおける消耗品を示しています

インダストリアル機器部門 国内・海外機工品事業製品内訳



- AF(農業・食品)
- コンクリート構造物向け工具
- 木造建築物向け工具

オフィス機器部門 国内・海外オフィス事業製品内訳



- その他
- 文字表示機器
- 文具関連製品

マックスの生産体制

お客様が必要な時に必要なだけ供給できるフレキシブルな生産

国内(玉村、藤岡(藤岡工場、藤工業)、吉井、倉賀野、常磐)の6拠点と海外4拠点(タイ、マレーシア、中国の深圳、蘇州)、カワムラサイクル2拠点(神戸、厦門)にて、製品を生産し、世界中のお客様に供給しています。

マザー工場「玉村工場」 1988年操業開始



住環境機器の生産物流機能を統合「吉井工場」
2007年操業開始



グローバル供給体制の確立「タイ工場」
2005年操業開始



世界屈指の消耗品工場「藤岡工場」
1963年操業開始



タイ タイワイヤ工場 2018年操業開始/2023年増築



マックスWEBサイトのご紹介

製品情報や決算説明会資料等を掲載しておりますので、是非ご覧ください



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

The logo consists of the word "MAX" in a bold, white, sans-serif font, centered within a solid orange rectangular background.The tagline "ENGINEERED FOR PERFORMANCE" is written in an orange, italicized, sans-serif font. It is positioned between two horizontal orange wavy lines that sweep upwards from the bottom left and downwards from the top right, framing the text.

本資料に記載されている内容は、当社が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作成したものであり、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ります。あらかじめご承知おきください。