



**2019年3月期決算説明**  
**2020年3月期事業計画および**  
**中期経営計画の進捗**

---

**マックス株式会社**

**2019年4月26日**

# 目次

1. 2019年3月期全社およびセグメント実績
2. 2020年3月期事業計画および中期経営計画の進捗
3. 成長事業：鉄筋結束機事業

**2019年3月期  
全社およびセグメント実績**

## ■為替レート

(当期)	1ドル	110.67円	／	1ユーロ	128.74円
(前期)	1ドル	110.83円	／	1ユーロ	129.43円
(計画)	1ドル	110.61円	／	1ユーロ	129.73円

(単位:百万円、%)

	当期実績	対前期		対計画	
		前期実績	増減率	通期計画 <sup>※</sup>	達成率
売上高	70,118	68,138	2.9	70,400	99.6
売上総利益 同率	27,731 39.5	26,454 38.8	4.8	—	—
営業利益 同率	7,150 10.2	6,139 9.0	16.5	6,650 9.4	107.5
経常利益 同率	7,253 10.3	6,076 8.9	19.4	6,900 9.8	105.1
親会社株主に帰属する当期純利益 同率	5,064 7.2	4,654 6.8	8.8	4,800 6.8	105.5
1株当たり当期純利益 (円)	102.92	94.46	—	97.43	—

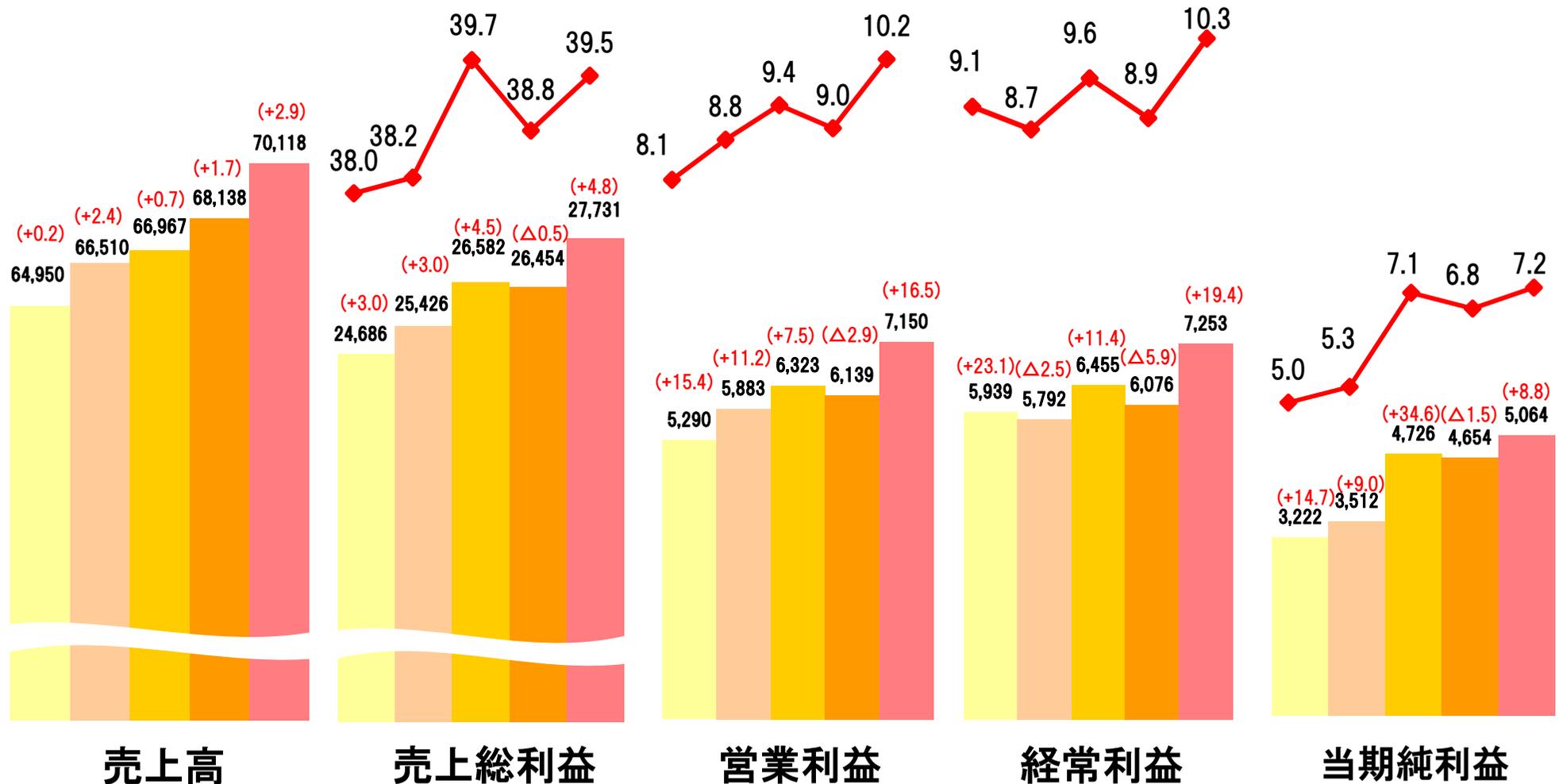
※2018年10月28日発表の2019年3月期計画

# 2 2015年3月期～2019年3月期 全社実績推移

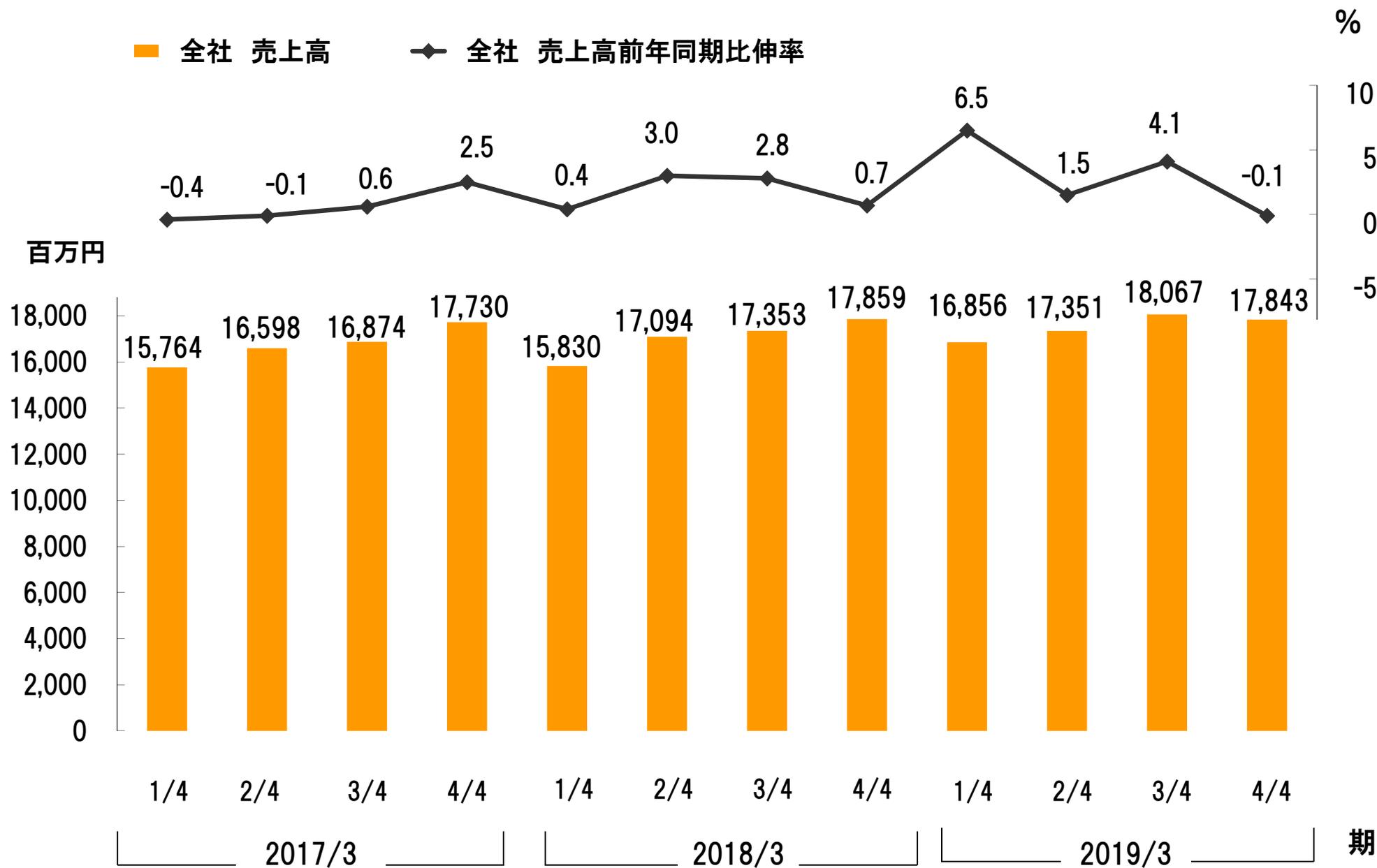


■ 2015年3月期 
 ■ 2016年3月期 
 ■ 2017年3月期 
 ■ 2018年3月期 
 ■ 2019年3月期 
 — 同率  
 ※( )は前年比増減率

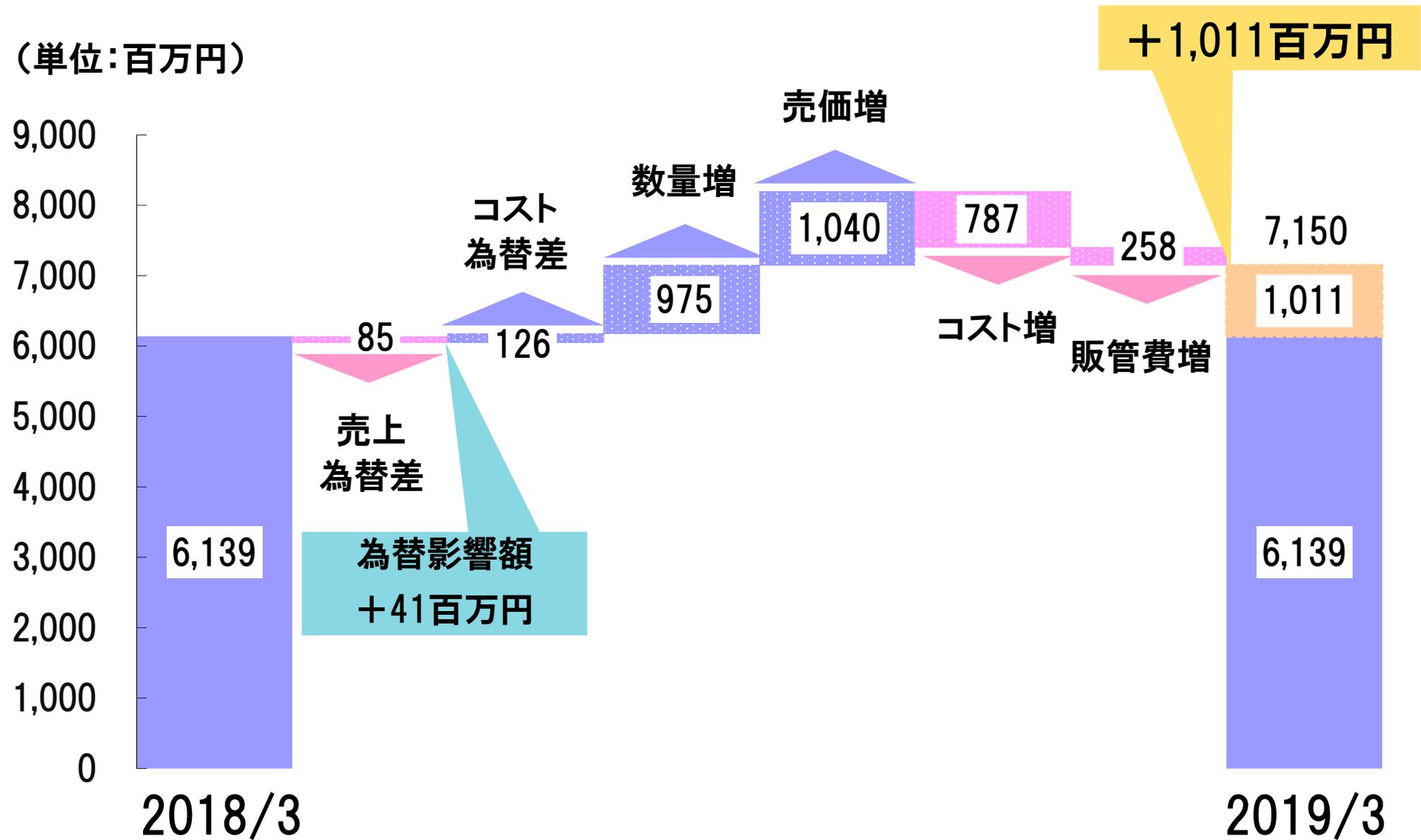
(単位:百万円、%)



### 3 四半期別 全社売上高推移



(単位:百万円)



## ■ 営業外収支と特別損益の実績

(単位:百万円)

	2019年3月期	2018年3月期	前年差
営業外収支	102	△62	165
営業外収益(為替除き)	347	375	△28
営業外費用(為替除き)	△128	△76	△51
為替差額	△116	△361	+245
特別損益	△129	△4	△125
特別利益	77	32	+45
特別損失	△206	△36	△170

## ■ 設備投資、減価償却費、研究開発費の実績

(単位:百万円、%)

	2019年3月期	2018年3月期	2019年3月期 年間計画	実行率
設備投資	3,102	2,674	3,403	91.2
減価償却費	2,230	2,185	2,279	97.8
研究開発費	2,929	2,871	2,910	100.7

国内	<p>新設住宅着工戸数・・・2018年1月～12月は前年比△2.3%          (持家着工 △0.4%、賃貸 △5.5%、分譲住宅 +0.1%)          →機工品事業、住環境機器事業にマイナス影響</p> <p>非居住建築物の着工床面積・・・2017年10月～2018年9月は前年比+1.8%          (事務所 △2.3%、店舗 +0.6%、工場 +12.6%、倉庫 +3.1%)          →機工品事業(コンクリート系)にはプラス影響</p> <p>建設技能労働者 鉄筋工(建築)は不足が継続したものの、徐々に不足率が緩和されている          →機工品事業(コンクリート系)にはマイナス傾向</p>
海外	<p>1ドル110.67円、1ユーロ128.74円          (前年:ドル110.83円、ユーロ129.43円 計画:ドル110.61円、ユーロ129.73円)          全社の為替感応度は、外貨での売上・仕入れ額のバランスがとれており、          営業利益での影響は少ない。</p> <p>世界経済・・・米国経済は個人消費や設備投資の高まりなど景気拡大が継続。          欧州経済は一部に弱さがみられ、回復が減速。</p> <p>米国の通商政策による「鉄鋼・アルミニウム製品への追加関税」の影響により、          現地法人の鉄製品の輸入価格が上昇。          →インダストリアル機器部門の一部の製品は売価へ価格転嫁を実施。</p> <p>米国の新設住宅着工戸数・・・2018年1月～12月は前年比+11.0%          許可件数も前年比+2.7%となっており、増加している。          →海外機工品事業にプラス影響</p> <p>鋼材、石油製品など原材料価格の上昇→マイナス影響</p>

# 7 2019年3月期 セグメント実績



(単位:百万円、%)

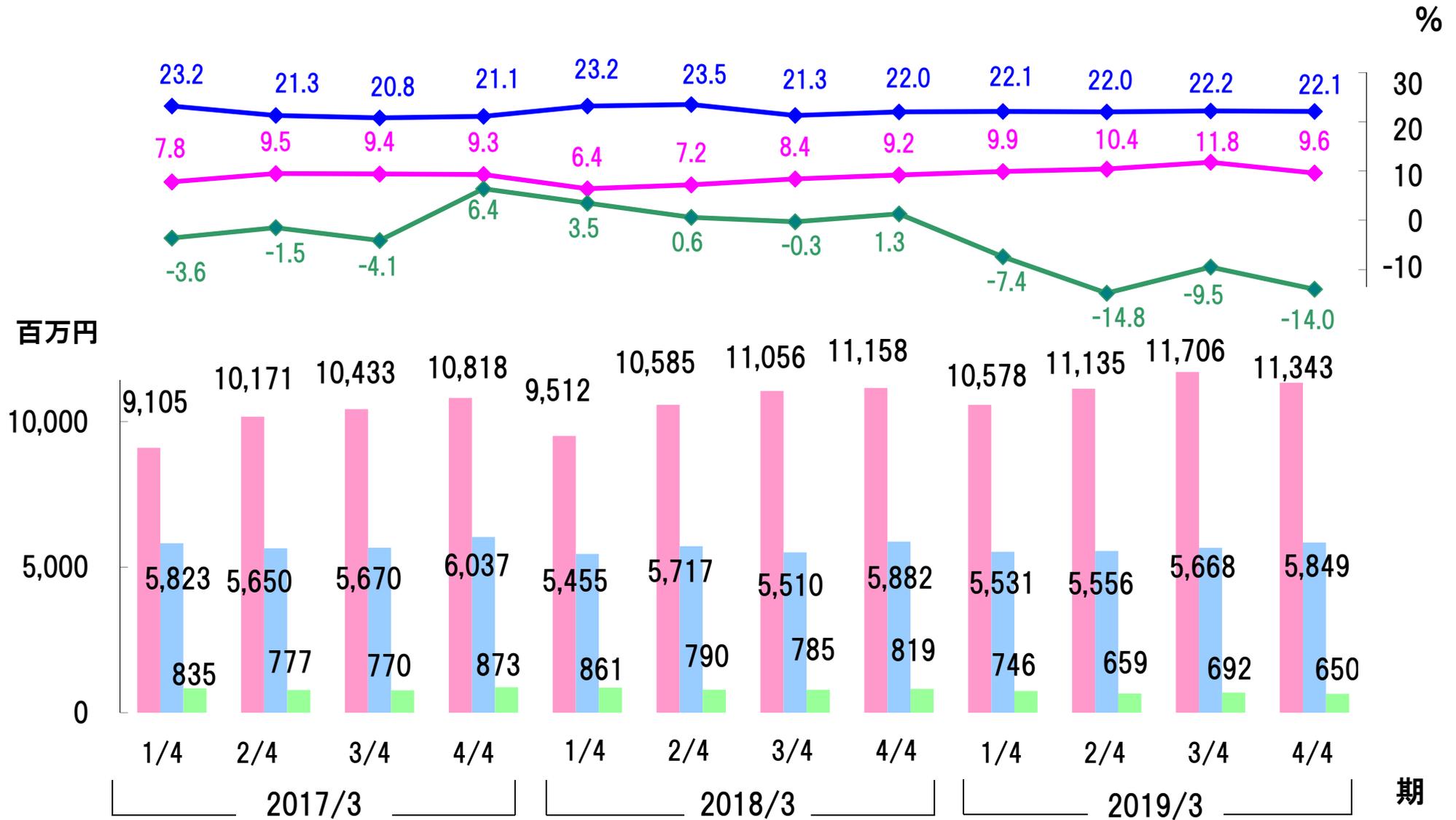
	当期実績	対前期		対計画		
		前期実績	増減率	通期計画	達成率	
報告 セグ メン ト	<b>インダストリアル機器部門</b>					
	売上高	44,763	42,313	+5.8	44,800	99.9
	セグメント利益	4,684	3,328	+40.8	4,350	107.7
	セグメント利益率	10.5	7.9	(+2.6P)	9.7	
	<b>オフィス機器部門</b>					
	売上高	22,606	22,566	+0.2	22,600	100.0
	セグメント利益	4,999	5,075	△1.5	4,700	106.4
	セグメント利益率	22.1	22.5	(△0.4P)	20.8	
	<b>HCR機器部門</b>					
	売上高	2,748	3,257	△15.6	3,000	91.6
	セグメント利益	△310	43	—	△150	—
	セグメント利益率	△11.3	1.3	(△12.6P)	△5.0	
	<b>調整額</b>	<b>△2,223</b>	<b>△2,308</b>	<b>—</b>	<b>△2,250</b>	<b>—</b>
<b>全社計</b>						
売上高	70,118	68,138	+2.9	70,400	99.6	
営業利益	7,150	6,139	+16.5	6,650	107.5	
営業利益率	10.2	9.0	(+1.2P)	9.4		

当期より、各部門に配分しておりました本社管理部門に係る費用について、調整額として計上する方法に変更しております。今回の資料は過去実績及び計画も同様の方法に統一し、記載しております。

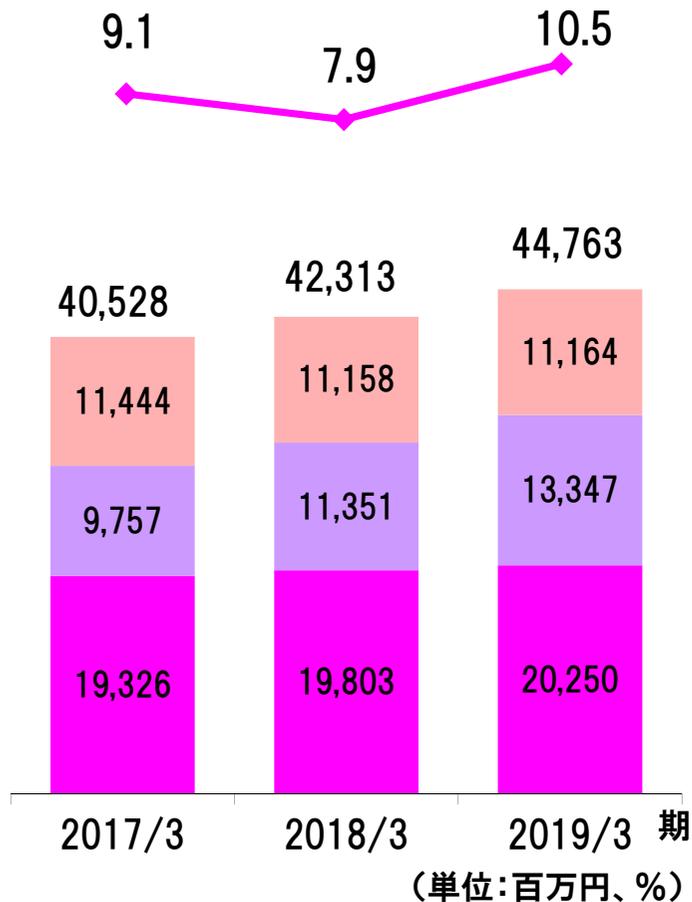
# 8 四半期別 セグメント売上高推移



■ インダストリアル機器部門 売上高     
 ■ オフィス機器部門 売上高     
 ■ HCR機器部門 売上高  
◆ インダストリアル機器部門 セグメント利益率     
 ◆ オフィス機器部門 セグメント利益率     
 ◆ HCR機器部門 セグメント利益率



- 国内機工品事業 売上高
- 海外機工品事業 売上高
- 住環境機器事業 売上高
- インダストリアル機器部門 セグメント利益率



売上高 44,763百万円 / セグメント利益 4,684百万円  
(前年比+5.8% / 前年比+40.8%)

## 国内機工品事業

- ・売上高 20,250百万円 前年比+2.3%
- 木造建築物向け工具の販売が減少しましたが、コンクリート構造物向け工具の販売が鉄筋結束機「ツインタイヤ」による用途拡大や新規市場での導入などにより伸長し、増収となりました。

## 海外機工品事業

- ・売上高 13,347百万円 前年比+17.6%
- 欧米市場において鉄筋結束機「ツインタイヤ」を軸に販売網の拡充を進めており、土木市場や現場建築市場などへの導入が進み、増収となりました。

## 住環境機器事業

- ・売上高 11,164百万円 前年比+0.1%
- 換気システムなどの販売が減少しましたが、主力の浴室暖房換気乾燥機「ドライファン」の販売がリフォーム・リプレイス・点検のストック市場向けで増加し、前年同水準となりました。

- 国内オフィス事業 売上高
- 海外オフィス事業 売上高
- オートステープラ事業 売上高
- オフィス機器部門 セグメント利益率

売上高 22,606百万円 / セグメント利益 4,999百万円  
(前年比+0.2% / 前年比△1.5%)

### 国内オフィス事業

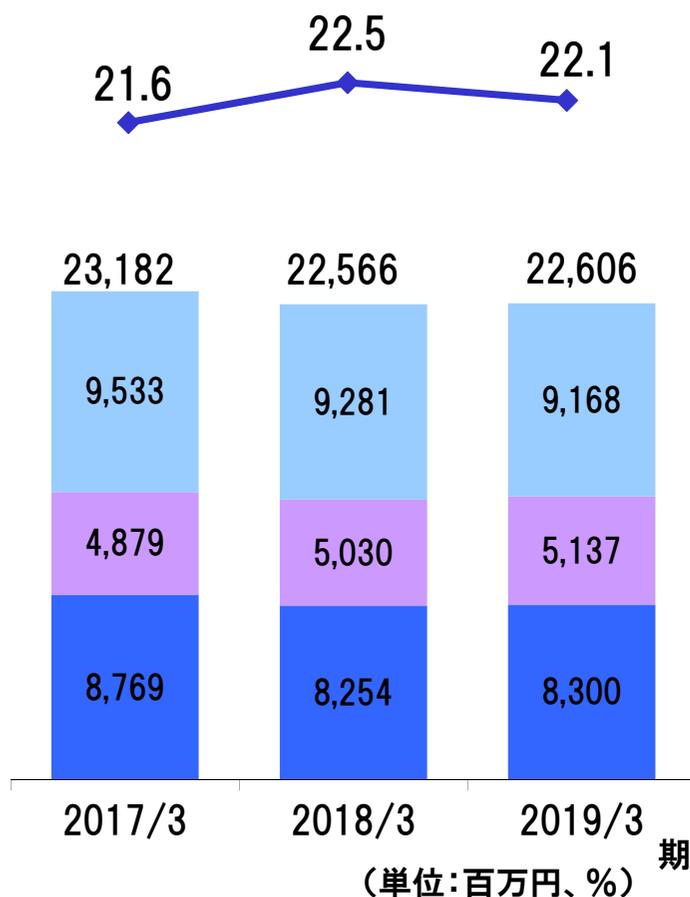
・売上高 8,300百万円 前年比+0.6%  
文具関連製品の販売が減少したものの、  
表示作成機「Bepop(ビーポップ)」や食品表示用  
ラベルプリンタなどの販売が増加し、微増収となりました。

### 海外オフィス事業

・売上高 5,137百万円 前年比+2.1%  
欧州市場で新機種を投入した表示作成機「Bepop」の  
販売が英国子会社ライトハウス社の拡販により増加しました。  
加えて、文具関連製品の販売も増加し、増収となりました。

### オートステープラ事業

・売上高 9,168百万円 前年比△1.2%  
一部取引先での在庫調整と為替影響があり、減収となりました。

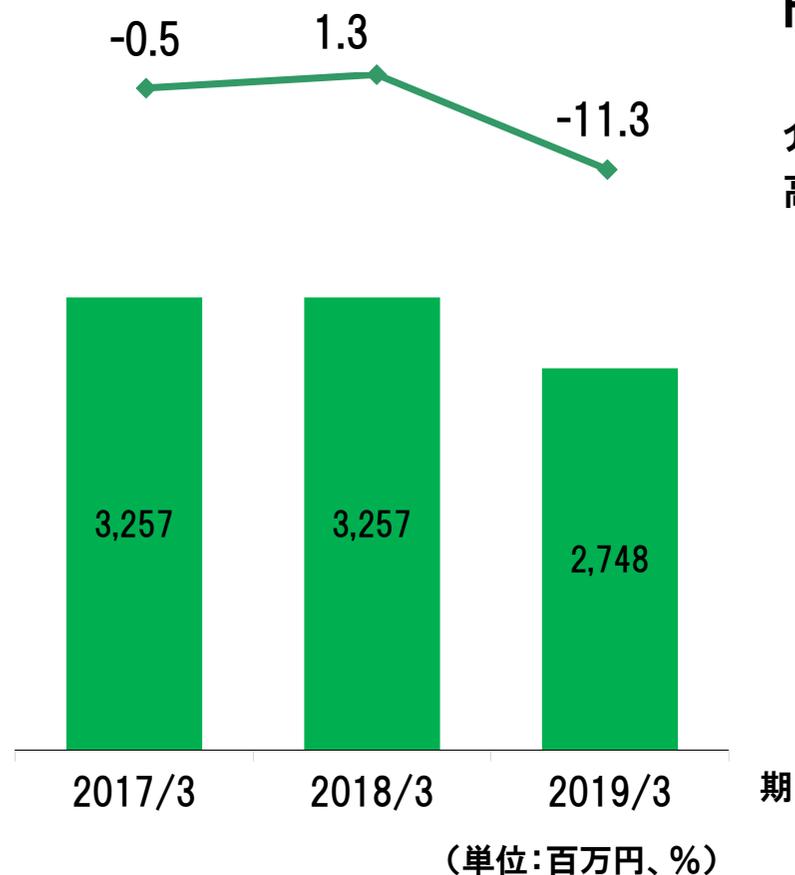


- HCR機器部門 売上高
- HCR機器部門 セグメント利益率

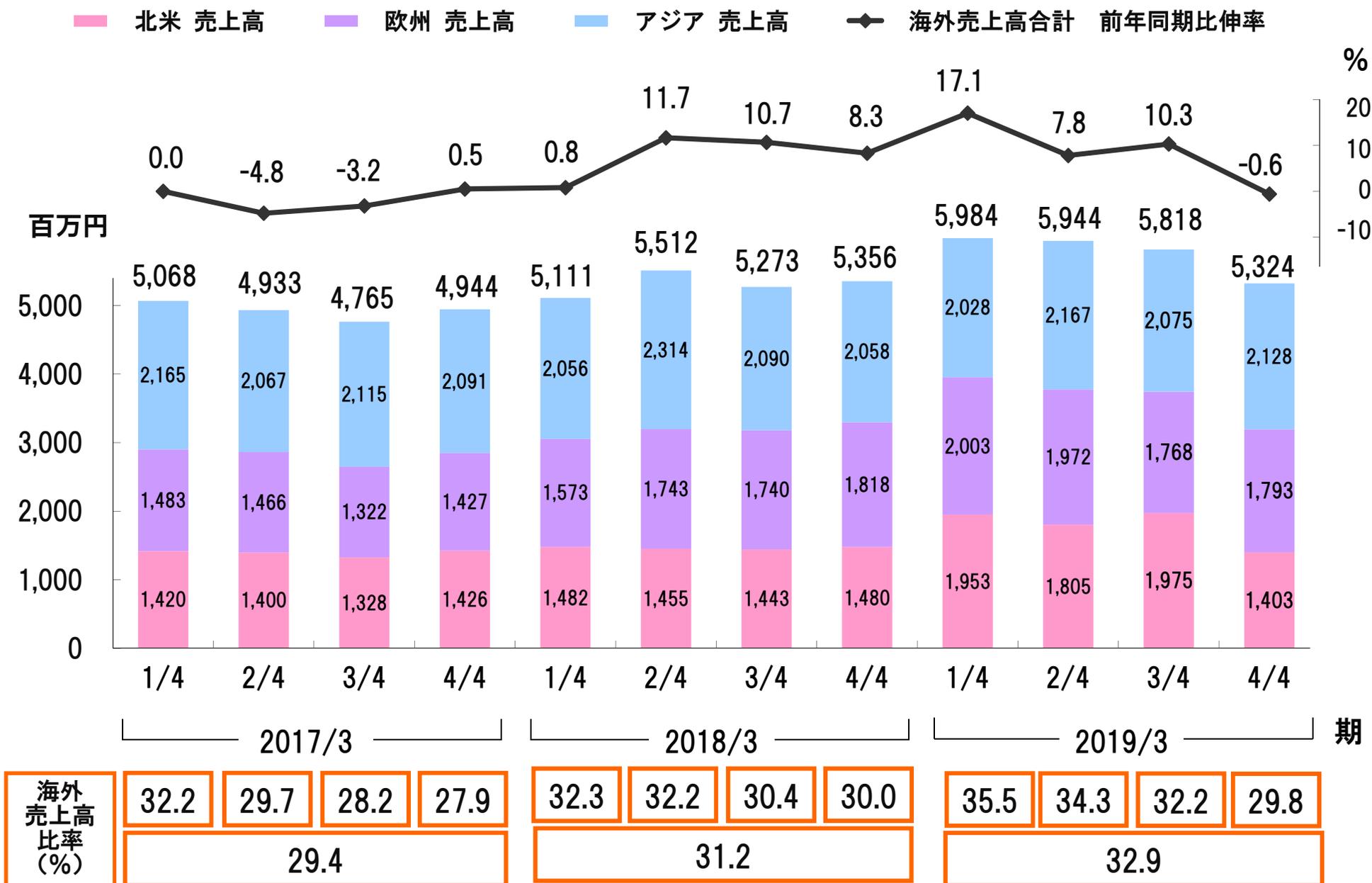
売上高 2,748百万円 / セグメント利益 △310百万円  
(前年比△15.6% / 前年比-)

## HCR機器部門

介護保険制度の一部見直しの影響や新製品の発売遅れ、高単価車いすの販売減少などにより、減収となりました。



# 12 四半期別 海外売上高推移

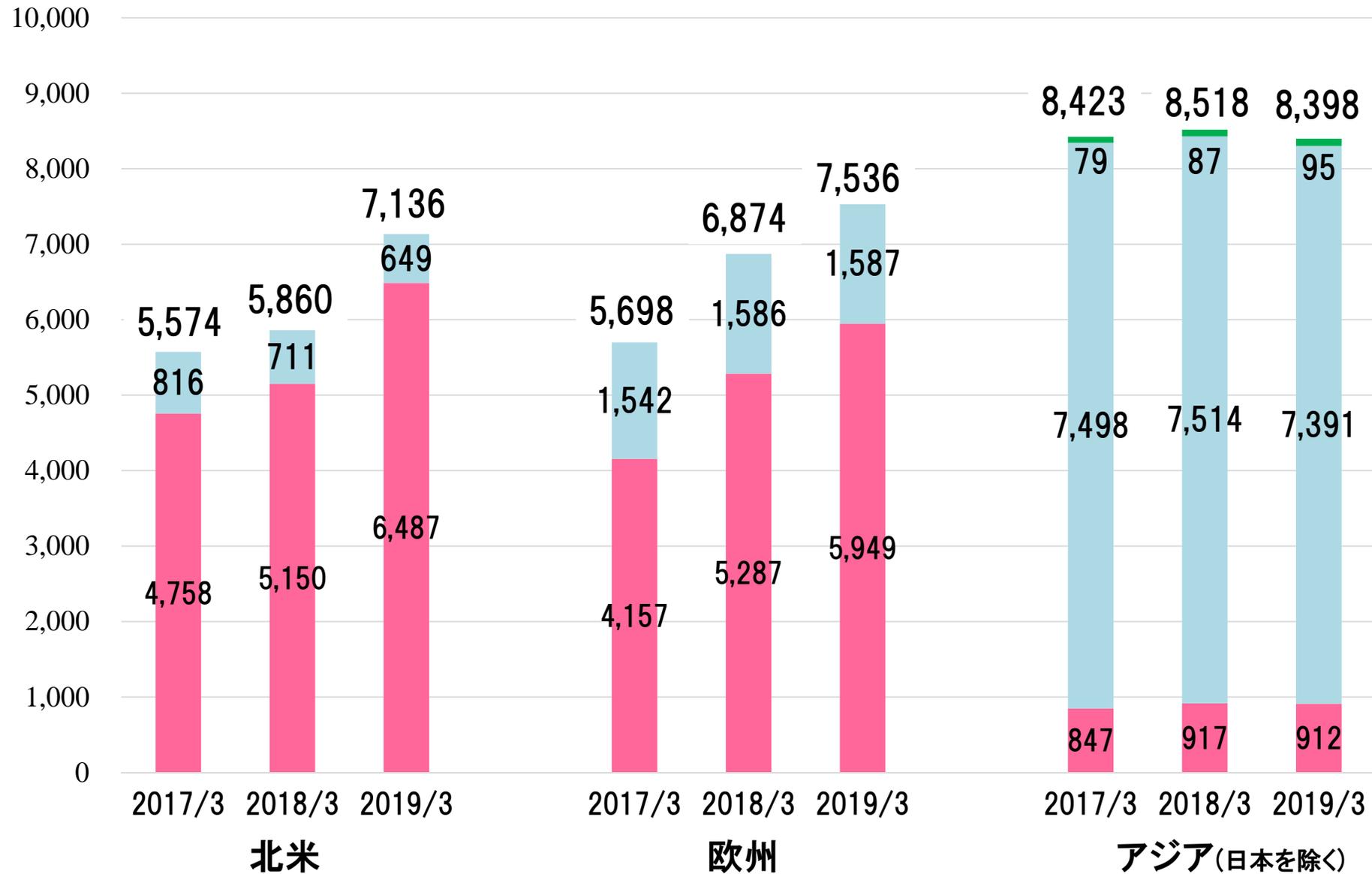


※オートステープラ事業の海外売上高も含んでおります。

# 13 海外地域別 セグメント売上高推移



■ インダストリアル機器部門
 ■ オフィス機器部門
 ■ HCR機器部門



# 2020年3月期事業計画

および

## 中期経営計画の進捗

(2019～2021年3月期)

単位(億円)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 次期計画	2019/2020 伸長率	2021年3月期 中期経営計画	2020/2021 伸長率
売上高	701.1	723.5	3.2%	782.0	8.1%
売上総利益	277.3	292.5	5.5%	317.4	8.5%
売上総利益率	39.5%	40.4%	+0.9P	40.6%	+0.2P
営業利益	71.5	74.5	4.2%	83.4	11.9%
営業利益率	10.2%	10.3%	+0.1P	10.7%	+0.4P
経常利益	72.5	76.0	4.8%	85.4	12.4%
当期純利益	50.6	52.5	3.7%	60.0	14.3%
ROE	7.0%	7.0%		7.6%	

■想定為替レート

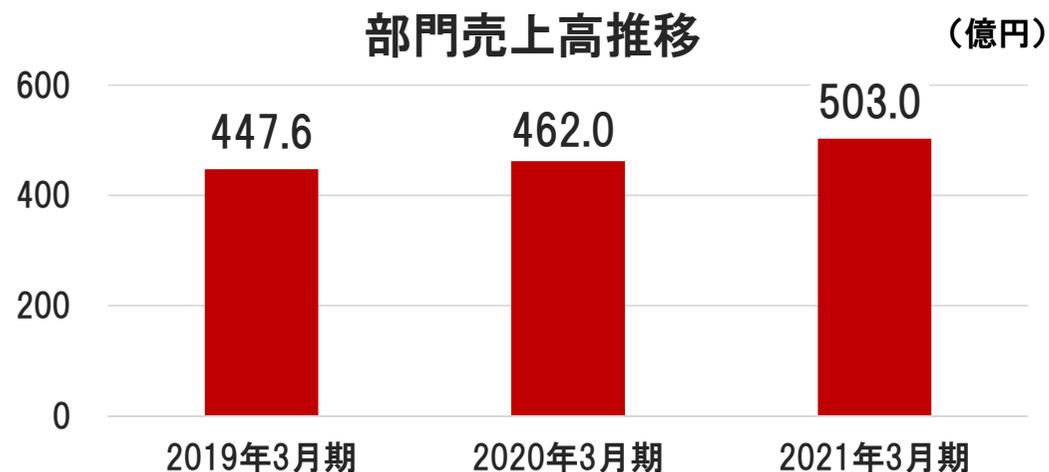
2020年3月期計画 米ドル110.00円 ユーロ125.00円

2021年3月期計画 米ドル110.00円 ユーロ130.00円

単位(億円)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 次期計画	2019/2020 伸長率	2021年3月期 中期経営計画	2020/2021 伸長率
<b>インダストリアル部門</b>					
売上高	447.6	462.0	3.2%	503.0	8.9%
セグメント利益	46.8	52.8	12.7%	63.0	19.3%
セグメント利益率	10.5%	11.4%	+0.9P	12.5%	+1.1P
<b>オフィス機器部門</b>					
売上高	226.0	232.5	2.8%	247.0	6.2%
セグメント利益	49.9	51.5	3.0%	54.9	6.6%
セグメント利益率	22.1%	22.2%	+0.1P	22.2%	0.0P
<b>HCR機器部門</b>					
売上高	27.4	29.0	5.5%	32.0	10.3%
セグメント利益	△3.1	△1.5	—	0.5	—
セグメント利益率	△11.3%	△5.2%	+6.1P	1.6%	+0.7P
調整額	△22.2	△28.3	—	△35.0	—
全社 売上高	701.1	723.5	3.2%	782.0	8.1%
全社 営業利益	71.5	74.5	4.2%	83.4	11.9%

	上方要因	下方要因	当初 計画比
インダストリアル機器部門	国内・海外での鉄筋結束機 「ツインタイヤ」の事業伸長	充電工具の新製品投入の 遅れ  住環境機器事業のストック ビジネス拡大の進捗遅れ	
オフィス機器部門	オートステープラ事業の バイнда製品の事業拡大	中近東・欧州における ユーロ文具の販売の鈍化	
HCR機器部門	—————	介護事業者の撤退や倒産 の増加  新製品効果の期間短縮に 伴う、売上減少	



## 国内機工品事業

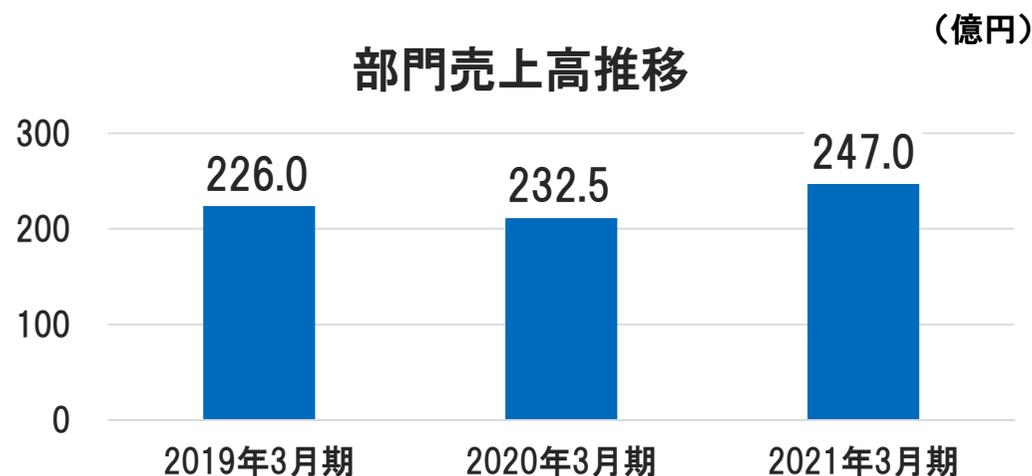
- ・ 建築周辺市場(型枠、プレキャスト工場、土木)の開拓による新規純増売上の獲得

## 海外機工品事業

- ・ 鉄筋結束機「ツインタイヤ」は欧米の現場建築、土木市場で普及拡大
- ・ 高圧釘打機は欧州建築市場と北米商業ビル建築市場で販売網を構築
- ・ 海外農産市場の開拓による事業規模の拡大

## 住環境機器事業

- ・ 「ドライファン」のリフォーム・リプレイス・点検の B to C ストックビジネスを拡大
- ・ 既存の顧客に対し、点検の確実な実行



## 国内オフィス事業

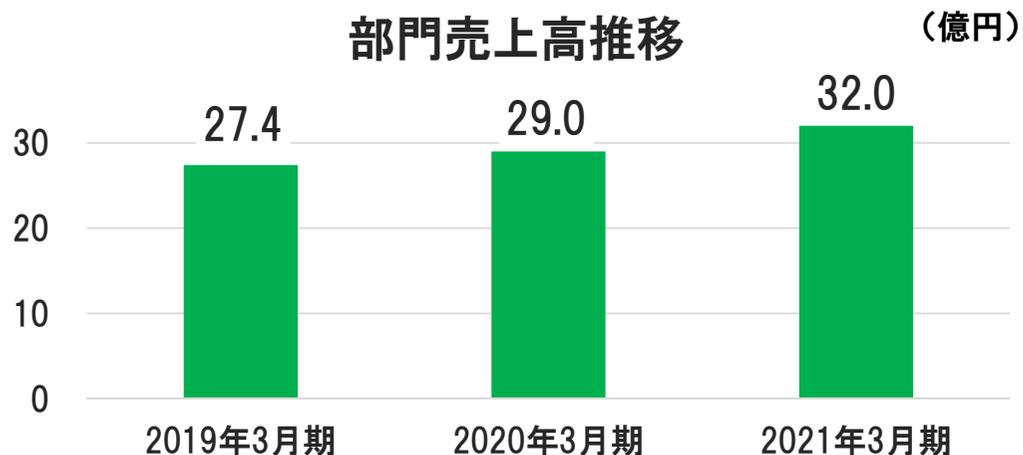
- 工場の安全表示用途で表示作成機Bepopを導入
- 食品表示用ラベルプリンタは食品表示法の適用に合わせて提案活動を加速
- 文具関連製品は連続的に新製品を投入しブランド力を強化

## 海外オフィス事業

- 表示作成機Bepopの欧州市場での販売力強化や開拓地域での普及促進
- 文具事業のアジア市場での製品ラインアップの拡充と欧米市場の販売網を構築

## オートステープラ事業

- 既存事業の収益性の維持とドキュメント周辺市場の探索



## カワムラサイクル

- 国内大手レンタル卸業者での新製品採用を拡大
- 設備投資による省人化と需要変動に応じたフレキシブルな生産体制の構築
- 高付加価値製品の探索と実用化

	2019年3月期	2020年3月期計画
設備投資	<p><b>実績 31.0億円</b></p> <p>■主な投資内容</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・タイ工場の生産能力増強 5億円</li> <li>・国内工場の生産能力増強 6.5億円</li> <li>・国内拠点など本社販売関連 5億円</li> </ul>	<p><b>計画 51.7億円</b></p> <p>■主な投資計画</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・物流拠点の新設 6億円(総額17億円)</li> <li>・鉄筋結束機事業の生産能力増強 4.6億円</li> <li>・西日本販売拠点リニューアル 6億円(総額19億円)</li> </ul>
研究開発投資	<p><b>実績 29.2億円</b></p> <p>主な新製品:</p> <p><b>インダストリアル機器部門</b>: 高圧釘打機、ガスネイラ、充電式フィニッシュネイラ、換気システム</p> <p><b>オフィス機器部門</b>: バインダ、表示作成機(海外)</p> <p><b>HCR機器部門</b>: 多機能車いす</p>	<p><b>計画 31.0億円</b></p> <p>■課題</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新規事業・製品の創出</li> <li>・基幹事業の拡大に向けたコア技術獲得</li> <li>・開発リードタイムの短縮</li> </ul>

## 社員が働きやすい職場づくりと維持管理の環境整備

### 社員の健康増進

- 年間実労働時間  
1,900時間
- 生活習慣病予防に  
向けた対策の実施

### 人事制度改定

- 育児介護休業規定の  
改定
- 海外人事制度の研究・  
整備
- 高齢者の働き甲斐・  
処遇の研究

### 多様な働き方への 対応

- 社内インフラの整備
- フレックスタイム制の  
導入
- テレワークの研究

安全かつ快適に働く環境を整備することにより、  
人材の確保や生産性の向上、  
会社の持続的成長につなげる。



当社は、株主の皆様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、事業の成長を図り、事業利益を追求することにより、業績に裏づけされた成果の配分を安定的に行うことを基本方針としております。

**2019年3月期より配当方針を変更。**

連結決算を基準に「配当性向40%下限、純資産配当率3.0%を目指す」

2019年3月期の配当は2円増配の44円を予定。

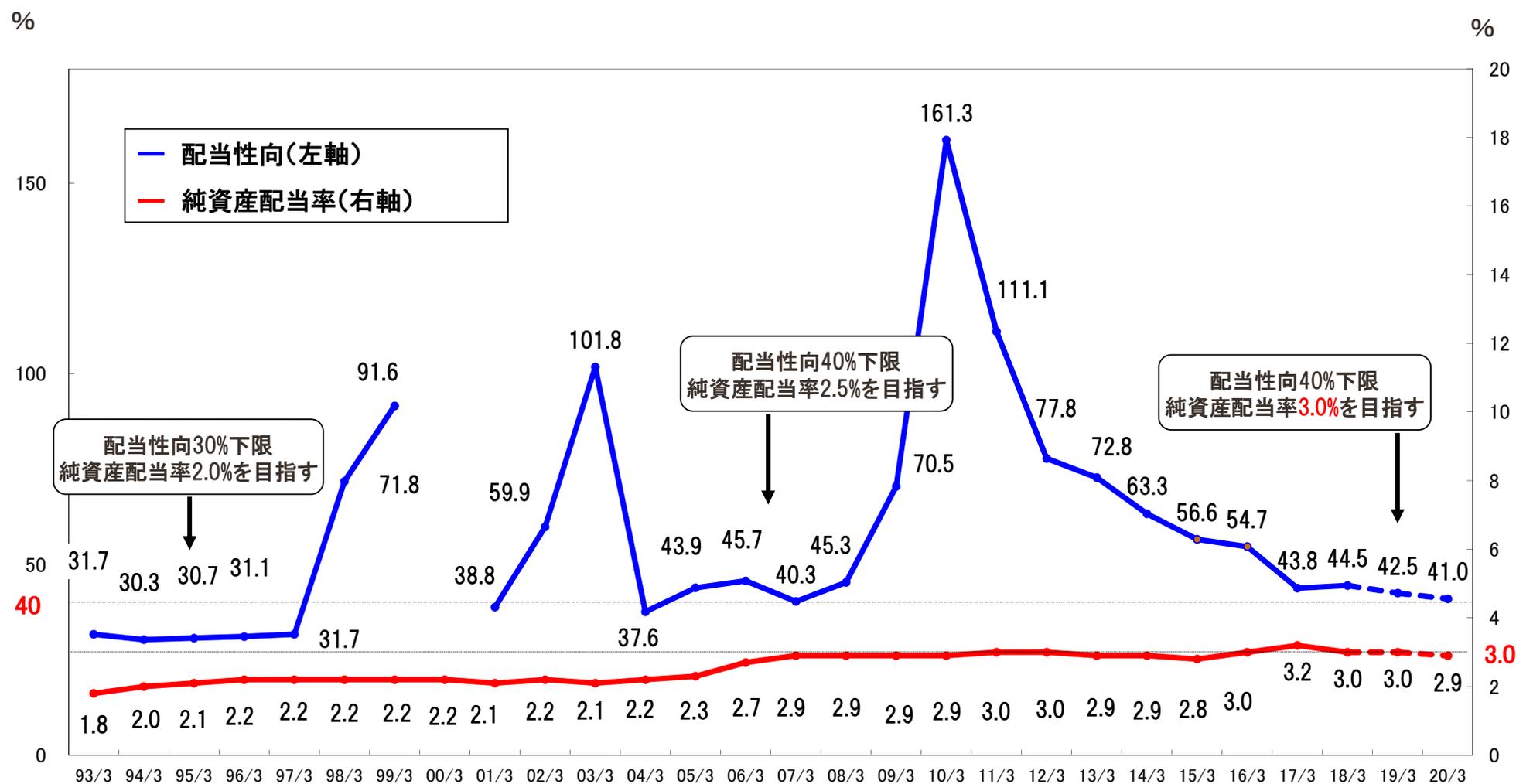
2019年2月 531百万円の自己株式取得を実施。(同月、取得株式全数を消却)

## 株主還元指標の推移

	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	2020年3月期 次期経営計画
1株当たり配当金(円)	42	44	44
配当性向	44.5	42.5	41.0
純資産配当率	3.0	3.0	2.9
ROE	6.7	7.0	7.0
1株当たり純利益(円)	94.46	102.92	107.35
1株当たり純資産(円)	1,450.61	1,509.80	1,573.15

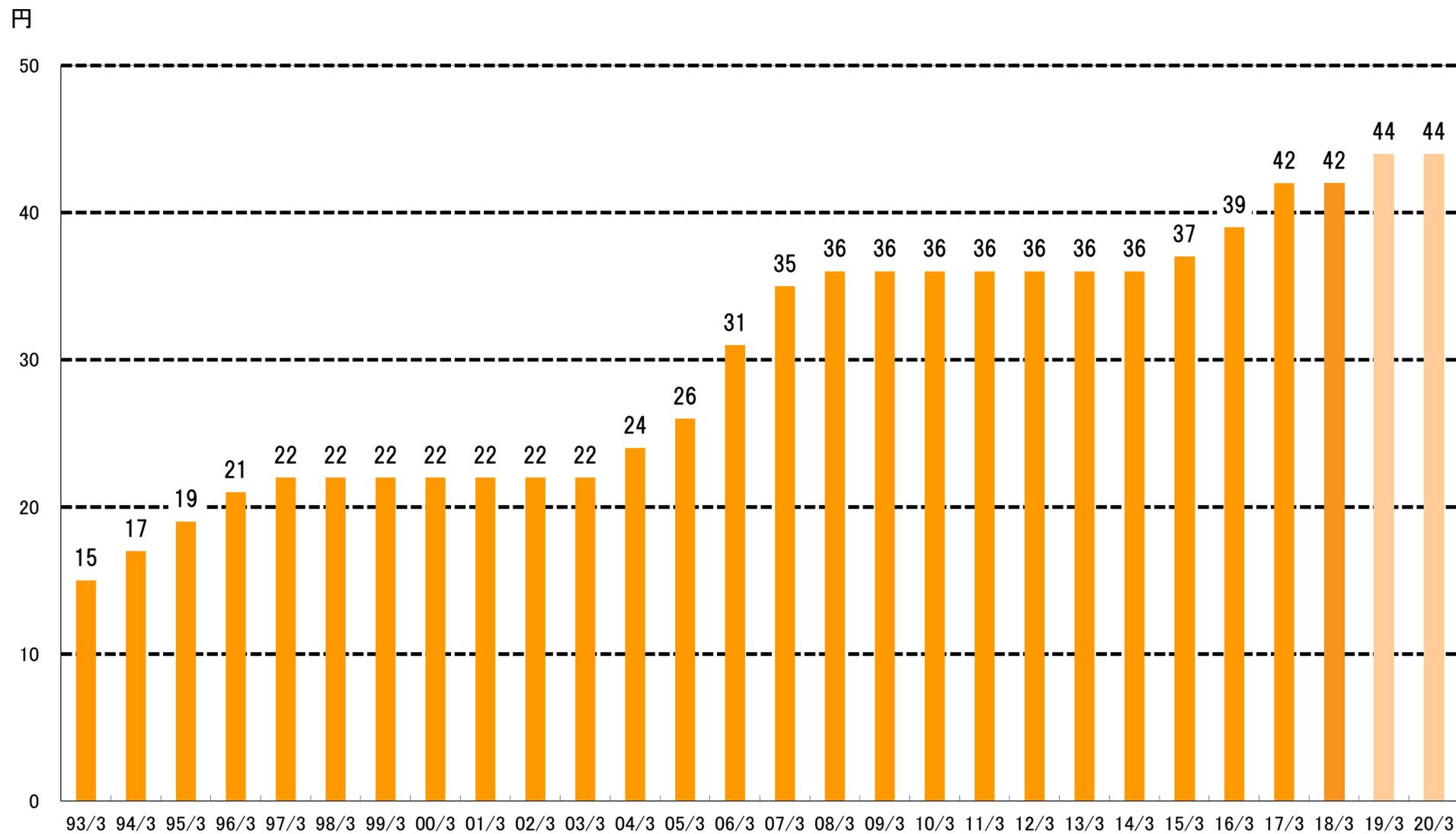
## <配当方針>

連結決算を基準に「配当性向40%下限、純資産配当率3.0%目標」

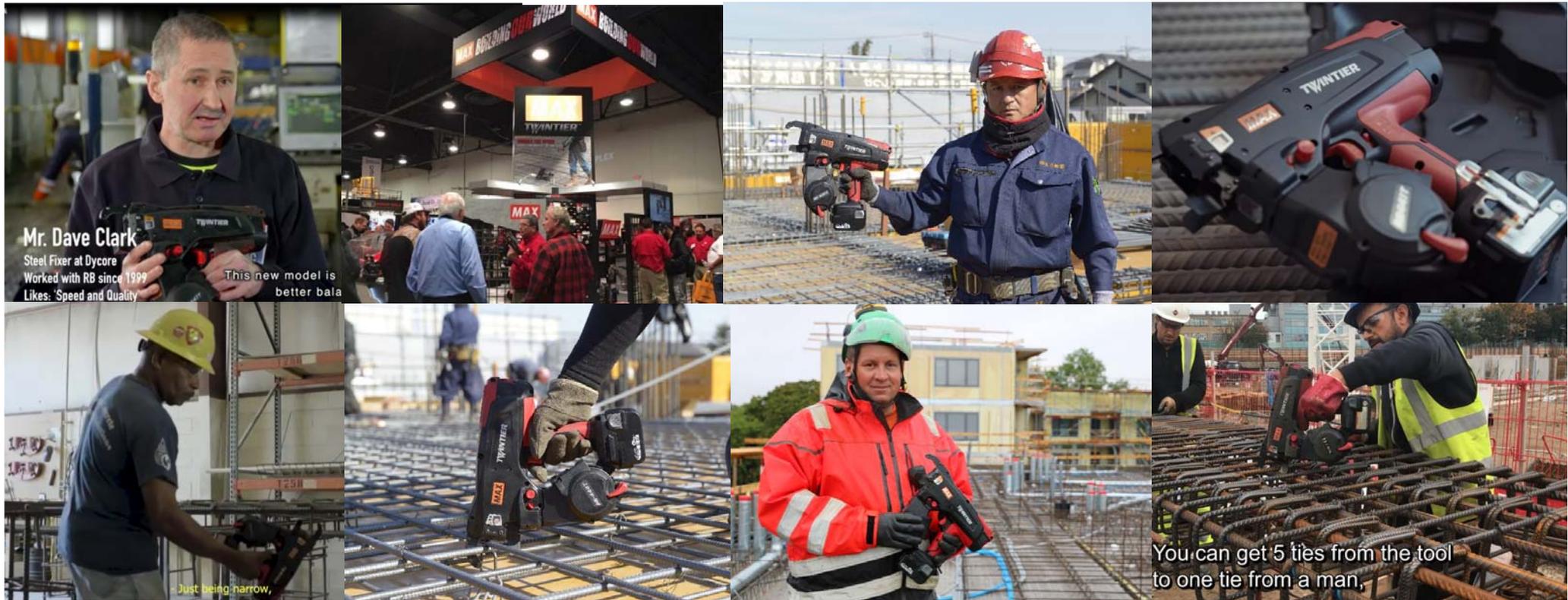


※2005年3月期までは単独ベースです

予定 計画



# 成長事業：鉄筋結束機事業



Mr. Dave Clark

Steel Fixer at Dycore  
Worked with RB since 1999  
Likes: Speed and Quality

This new model is  
better bala

Just being narrow,

You can get 5 ties from the tool  
to one tie from a man,

現場力

技術力

独創力

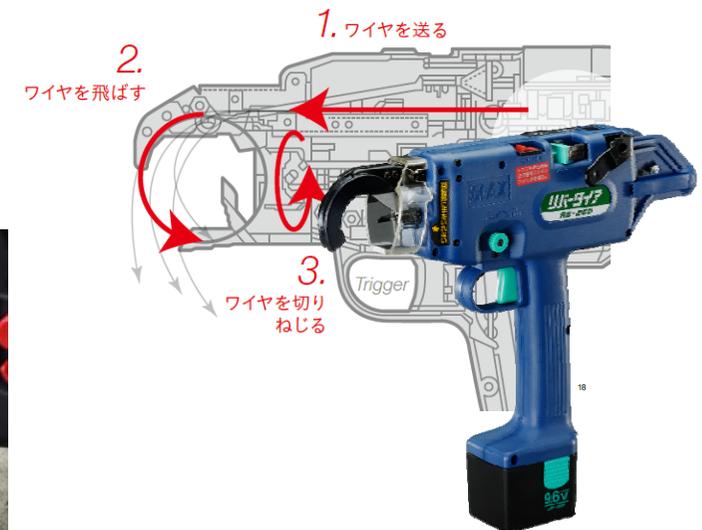
手作業だった鉄筋結束を  
機械化する技術



現場実態を調べ、本質を捉える



独自技術による  
新しい製品・事業の創造



## ■鉄筋結束機とは

1993年 世界初の充電式鉄筋結束機を国内発売。

1995年 海外モデルを欧州にて発売。

1998年 結束スピードが1秒を切る第2世代機登場。

2017年 新機種「TWINTIER(ツインタイア)」を発売。



## ■鉄筋結束機「TWINTIER」特長(※当社従来機種比較)

1. 結束スピード 1.3倍

➔ 作業効率の向上



2. 結束力 1.5倍

➔ 使用箇所の拡大



3. ミミ高さ 半減

➔ 新規市場の開拓



## 事業課題

### 〈国内事業〉

- ・土木・プレキャストコンクリート市場の開拓
- ・建設市場での用途拡大による普及促進と消耗品使用量増加

### 〈海外事業〉

- ・現場建築や土木への市場拡大
- ・新規ディーラーの構築など販路拡大
- ・未開拓地域への展開

	建築市場	建設市場	プレキャスト工場	土木市場
	住宅基礎	大型施設 マンション	建物の部材	道路、橋梁
				
国内事業	既存市場	既存市場	開拓市場	開拓市場
海外事業	北米: 既存市場	北欧: 既存市場 欧米: 開拓市場	欧州: 既存市場 北米: 既存市場	欧米: 開拓市場

## 住宅基礎 立ち上り部分

■鉄筋径：13mm × 10mm

■導入ポイント

- ・結束力の向上により、縦方向に組む場面でも鉄筋結束機が使用可能に
- ・結束スピードアップによる作業時間短縮



## マンション スラブ面

■鉄筋径：13mm × 13mm

■導入ポイント

- ・結束作業のスピードアップ
- ・消耗品1巻あたりの結束回数が増加し、交換回数の減少など生産性が向上



## 橋梁 床版

- 鉄筋径：25mm × 16mm
- 導入ポイント
  - ・結束作業のスピードアップ
  - ・作業生産性の向上による工期短縮



## プレキャスト工場

- 鉄筋径：13mm × 13mm
- 導入ポイント
  - ・結束力など基本性能の向上
  - ・結束作業の経験値がない労働者でも高速作業が可能



**Mr. Adrian**  
Company: AC Iron  
RB in use since 1995  
Solution: Increase Productivity

**Mr. Dave Norry**  
Company: FP Mccan  
RB in use since 1995  
Solution: Tying Quality

**Company: METAL CORP**  
RB in use since 1995  
Solution: Tying Speed

**Company: Dycore**  
RB in use since 1995  
Solution: Speed Up

**Mr. Henrik Arvidsson**  
Company: NCC  
RB in use since 1996  
Solution: Save Health Risk

**Company: PEAB**  
RB in use since 1995  
Solution: Tying Speed

**Mr. Davide Zanon**  
Director  
Company: Zanon  
RB in use since 2002  
Solution: Increase Productivity

**Mr. Masashi Miyamoto**  
Company: Miyamoto tekkin  
RB in use since 2008  
Solution: Speed & Quality

**25年にわたり、50カ国の「現場」が認めてきたその品質。**