



事業報告

招集ご通知

株主総会参考書類

事業報告

連結計算書類

監査報告

マックスレポート



株主のみなさまへ

株主のみなさまには、平素より格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

また、本年1月の能登半島地震の被害に遭われたみなさまには心よりお見舞い申し上げますとともに、被災地の一日も早い復興をお祈りいたします。

2024年3月期は、過去最高の売上高および利益を達成することができました。この結果は、お客さま、株主・投資家のみなさま、お取引先さま、地域のみなさまをはじめとした多くの方々のおかげであると、改めて強く感じております。

2024年4月には、「未来を創る」をテーマとして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ことを目指し、2024年度から2026年度までの新中期経営計画を公表させていただきました。

これからも「世界中の暮らしや仕事をもっと楽に、楽しくする」というコーポレートビジョンのもと、お客さまや社会の役に立つものをカタチにし、事業活動を通じて社会課題の解決に貢献できるよう、歩みを進めてまいります。

引き続き、株主のみなさまの一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長

小川 辰志

社 是

- 一. 良い製品を責任をもって供給する
- 一. 全従業員の生活の向上と
人材の養成に努める
- 一. 社会に奉仕し、文化に貢献する
堅実な前進を期する

経営基本姿勢

- いきいきと楽しく力を合わせ、
皆揃って成長していく集団を
目指す
- 1. ガラス張りの経営に徹する
 - 2. 全員参画の経営に徹する
 - 3. 成果配分の経営に徹する

事業報告 2023年4月1日～2024年3月31日

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、欧州では足踏みが続くものの、国内や米国では緩やかな回復基調が継続しました。

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は持家や分譲を中心に前年に対して減少し、非居住建築物の着工床面積も低調に推移しました。米国は、非住宅に対する建設投資が堅調に推移し、足元では住宅着工にも持ち直しの動きがみられました。欧州は、先行きに対する懸念が払拭できない状況が継続し、特にドイツや北欧では住宅市況の低迷が顕著となりました。

また、為替の変動や原材料価格の高止まりが、引き続き企業収益に影響を与えました。

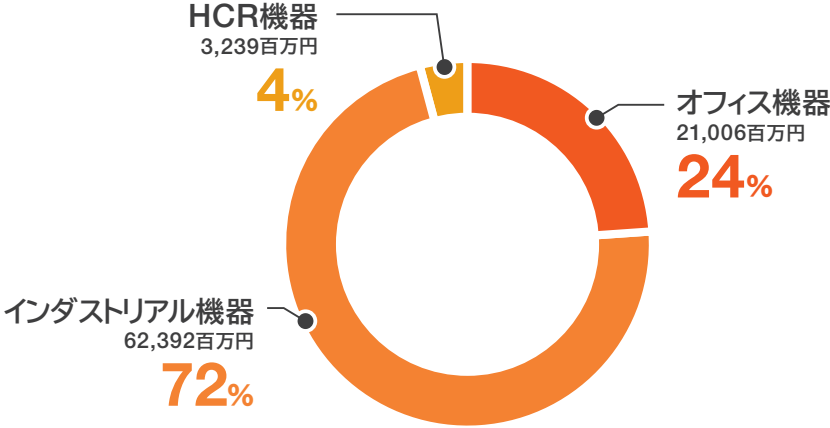
このような状況の下で、当期は売上高、各利益ともに過去最高の実績となりました。人手不足と非住宅市場の堅調な市況を背景とした鉄筋結束機事業の伸長に加えて、原材料価格等の高騰に対応した価格改定の推進、円安に推移した為替などが、当期の業績に寄与しました。

セグメント利益では、インダストリアル機器部門とHCR機器部門は増益、オフィス機器部門は取引先での在庫調整の影響などから減益となりました。

売上高は866億3千8百万円（前期比2.8%の増収）、営業利益は126億1百万円（同26.9%の増益）となりました。経常利益は137億1千7百万円（同30.5%の増益）、親会社株主に帰属する当期純利益は104億3千5百万円（同37.0%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	7,626百万円	2.4%
	海外オフィス事業	5,796	△5.7
	オートステープラ事業	7,583	△3.8
	部門計	21,006	△2.2
インダストリアル機器	国内機工品事業	21,536	1.1
	海外機工品事業	29,304	7.6
	住環境機器事業	11,551	3.5
	部門計	62,392	4.5
HCR機器	部門計	3,239	4.0
合 計		86,638	2.8

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、プラスチックリング製本機、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、チューブマーカー、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

前年上期に発生していた電子部品不足の解消により、チューブマーカー「レタツイン」の販売が堅調であったほか、表示作成機「ビーポップ」の消耗品の販売が増加しました。

海外オフィス事業

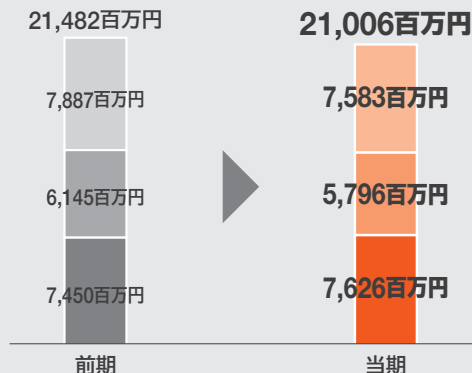
東南アジアの取引先における在庫調整の長期化の影響で、文具関連製品の販売が減少しました。

オートステープラ事業

上期は取引先の在庫調整により受注が停滞しましたが、下期は回復基調となりました。

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

サステナブル素材を使用した「HD-10Dサステナブルモデル」

脱プラスチックや環境に配慮した素材を使用した文具シリーズ「Re:max (リマックス)」から、本体カバーにサステナブル素材を使用した「HD-10Dサステナブルモデル」を数量限定で2024年2月に発売しました。

このサステナブル素材には、当社コピー機内蔵ホッチキスの部品成型時に出る、これまでは廃棄していたプラスチック端材を再生利用し、バイオマスプラスチックを混ぜ合わせています。今後も、環境に優しいものの作りに取り組みます。



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、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、充電式丸のこ、充電式ピンネイラ、野菜結束機、誘引結束機、袋とじ機、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、ディスプレイシステム、住宅用火災警報器などの製造・販売

国内機工品事業

コンクリート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、鉄筋結束機の新製品「ツインタイア RB-442T」の拡販が進み、コンクリート構造物向け工具の販売が堅調に推移しました。

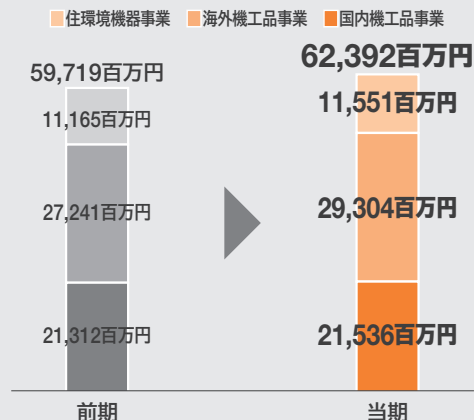
海外機工品事業

北米では、非住宅市場に対する建設支出の増加とプロモーションの実施などにより、鉄筋結束機「ツインタイア」及びその消耗品の販売が増加しました。一方で、欧州では、建築市場の景況感の悪化により、主に鉄筋結束機「ツインタイア」の販売が減少しました。

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、注力しているリフォーム・リプレイスのストック市場で伸長したほか、新築住宅市場でも堅調に推移しました。

売上高



TOPICS

充電式鉄筋結束機「TWINTIER（ツインタイア）」をフルモデルチェンジ

2023年12月に「ツインタイア RB-442T」を、日本国内で発売しました。ツインタイアシリーズ初のフルモデルチェンジを行い、1結束あたりの結束スピードについて、従来機0.7秒に対し、0.5秒を実現。さらに新開発の「ワイヤ装てんアシスト機能」により使いやすさも高めています。

海外市場に向けても、2024年春以降、順次展開していきます。本製品の投入により、鉄筋結束機事業のさらなる成長を目指します。



HCR (Home Care&Rehabilitation) 機器部門

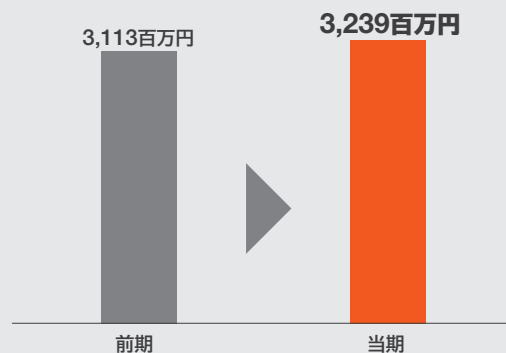
主要な事業内容

車いす、その他福祉用品の製造・販売

HCR機器事業

病院・施設向けの車いすの販売が堅調に推移したことや、中国を中心とする海外向け販売の伸長により、増収となりました。

売上高



TOPICS

お手入れがしやすい シート生地を採用 「ステイヤーシリーズ」

病院や高齢者施設などで使用される車いすは、院内感染を防ぐためにも清潔性が重要です。ステイヤーシリーズでは、除菌効果の高い次亜塩素酸ナトリウムやアルコールでのお手入れが可能なシート生地を採用しました。

ベーシックな使い心地の標準タイプと移乗動作の多い方向けの多機能タイプがあり、用途に合わせてお選びいただけます。いずれもタイヤは空気補充のいらぬ「ノーパンクタイヤ」でパンクを気にせずご利用可能です。



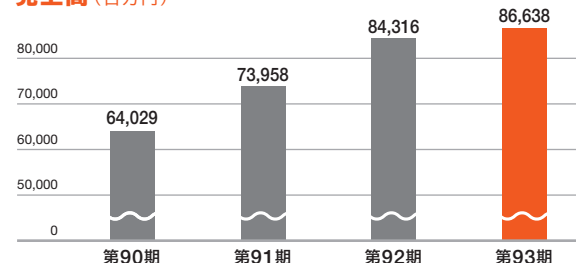
財産及び損益の状況

区分	期別	第90期 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)	第91期 (自 2021年4月1日 至 2022年3月31日)	第92期 (自 2022年4月1日 至 2023年3月31日)	第93期(当期) (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)
売上高(百万円)		64,029	73,958	84,316	86,638
経常利益(百万円)		6,826	8,282	10,510	13,717
親会社株主に帰属する 当期純利益(百万円)		5,153	6,090	7,619	10,435
1株当たり当期純利益(円)		105.79	128.39	161.07	222.56
総資産(百万円)		102,538	109,043	116,742	121,717
純資産(百万円)		78,696	83,136	88,906	99,847

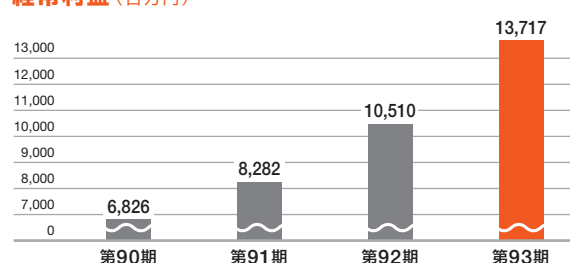
(注) 1. 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第91期の期首から適用しており、第91期以降に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっております。

2. 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。

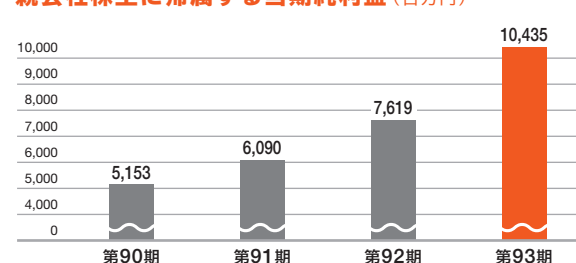
売上高(百万円)



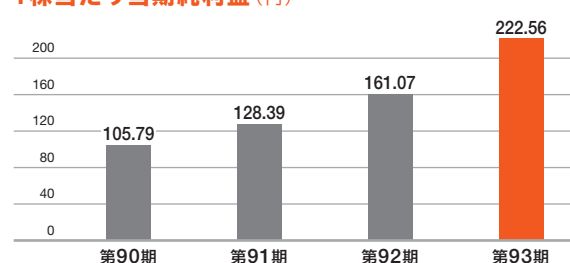
経常利益(百万円)



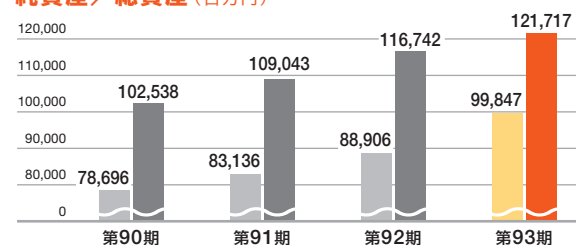
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)



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

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

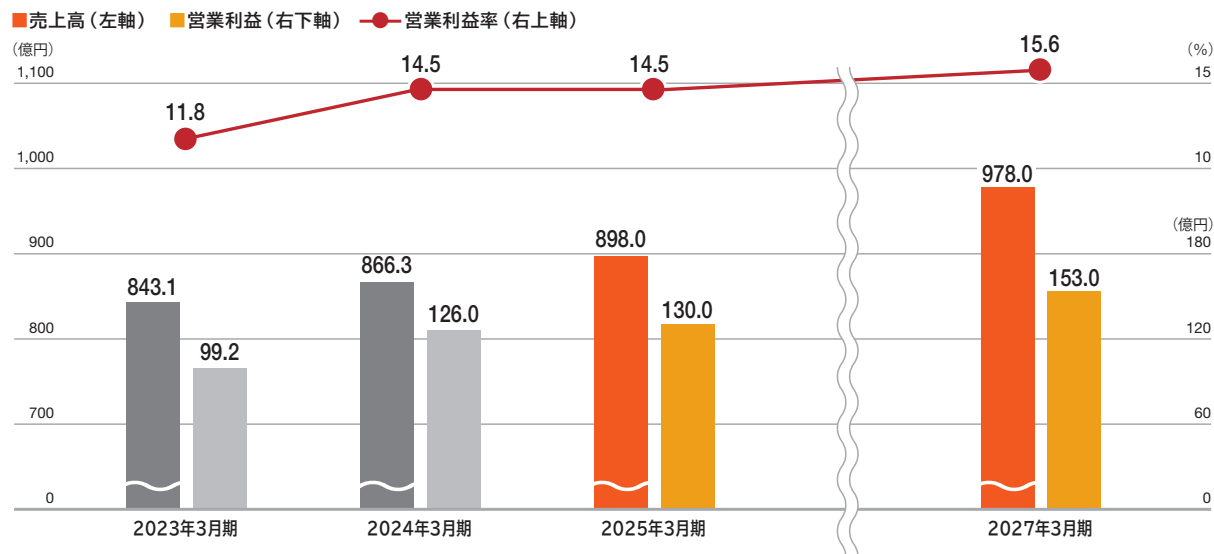
為替や原材料価格などの変動による企業収益への影響は大きくなり、経済環境変動への対応スピードが求められる中、全社一丸となった取り組みにより、当期は過去最高の売上高、営業利益、経常利益及び当期純利益を達成することができました。

次のステップへの飛躍に向けて、今回策定した中期経営計画では、「未来を創る」をテーマとして、事業戦略、経営基盤強化戦略、成長投資戦略の3つの戦略を軸に、各々の戦略を推進することで、より企業価値の高いマックスを創っていくことを目指します。

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		中期経営計画	
	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	増減率(%)	2027年3月期	27/24 平均伸長率(%)
売上高(億円)	843.1	866.3	898.0	3.6	978.0	4.1
営業利益(億円)	99.2	126.0	130.0	3.2	153.0	6.7
営業利益率(%)	11.8	14.5	14.5		15.6	
親会社株主に帰属する当期純利益(億円)	76.1	104.3	100.0	△4.2	112.0	2.4
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	8.9	11.1	10.0		10.7	



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海外事業の更なる成長

最重要事業である鉄筋結束機事業では、製品の競争優位をさらに強化しながら、主力市場である欧米での販路拡大、ディーラー育成、新規ユーザーの獲得、オセアニア・韓国での普及拡大、ASEAN・中東での新規市場探索を進め、海外事業の拡大を牽引していきます。また、需要に応じた生産体制の検討、製品ラインナップの拡充を随時進めてまいります。

②国内事業の強化

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などビジネスモデルの変革を継続し、さらに推進していきます。また、DX投資によりお客様とのコミュニケーション強化と営業活動の効率化を両立させて、国内事業を基盤事業として強化していきます。

③新規事業の事業化

新たな収益創出に向け、開発・営業本部内の新技術・新規事業を企画する部門を中心に外部企業とも協業しながら、新規事業の創出・探索を推進していきます。社内ビジネスコンテストなどの新規事業アイデアの事業化シナリオを検証し、将来のマックスを担う新規事業の事業化に挑戦してまいります。

2. 経営基盤強化戦略

①サステナビリティ経営（人的資本経営）

サステナビリティに関する基本方針「マックスは事業の成長を通じて、持続可能な社会の実現に貢献します」の実現に向け、人を活かす企業の実現などのマテリアリティを軸とした取り組みを実践してまいります。具体的には、CO₂排出量削減取り組みの強化、環境配慮型製品の開発推進、人権デューデリジェンスの実施、女性の活躍推進環境の整備、取締役会実効性評価の継続などに取り組んでいきます。

②DX推進

4つのDXテーマ「製品・サービスDX」、「生産・品質保証DX」、「データ・業務基盤DX」、「人・組織DX」を基に戦略を推進し、DXビジョン「つながるDXで新たな感動を生み出す」を実現していきます。

③設備投資

事業戦略を実現するための生産規模拡大や自動化による生産性向上により製造基盤を強化してまいります。

3. 成長投資戦略

①事業拡大投資

事業成長の柱となる海外市場拡大を中心にM&Aを含めた必要な投資を検討・実行してまいります。

②研究開発投資

持続的な成長の基盤となる研究開発投資を積極的に進め、各事業別に必要となるコア技術を獲得し、お客様への新しい価値を提供していきます。



MAX REPORT

2023年4月1日 » 2024年3月31日

事業拡大を担う鉄筋結束機事業

2025-27年3月期 中期経営計画達成に向けて

2025-27年3月期 中期経営計画の事業戦略の一つである「海外事業の更なる成長」を担うドライバーとなるのが、鉄筋結束機事業です。鉄筋結束機は、国内はもとより、欧米を中心とする世界の建設現場で幅広く使われています。

鉄筋結束機を中心とするコンクリート構造物向け工具は、2017年の「ツインタイア」シリーズ発売を契機として、大きく伸長しましたが、これまでの伸長に満足することなく、鉄筋結束機事業の更なる飛躍に向けて、歩みを進めていきます。

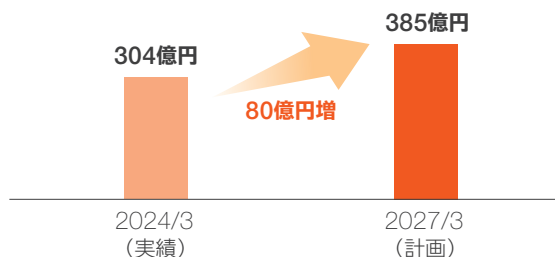


重点方針

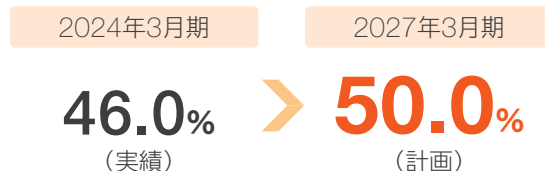
製品等の競争優位性を強化しつつ、未導入市場における販路とユーザーの開拓を推進する

成長目標

コンクリート構造物向け工具 売上高



全社海外売上高比率



重点施策

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

— 充電式鉄筋結束機「ツインタイヤ」シリーズ



スタンダードモデル
2017年発売
2023年フルモデルチェンジ



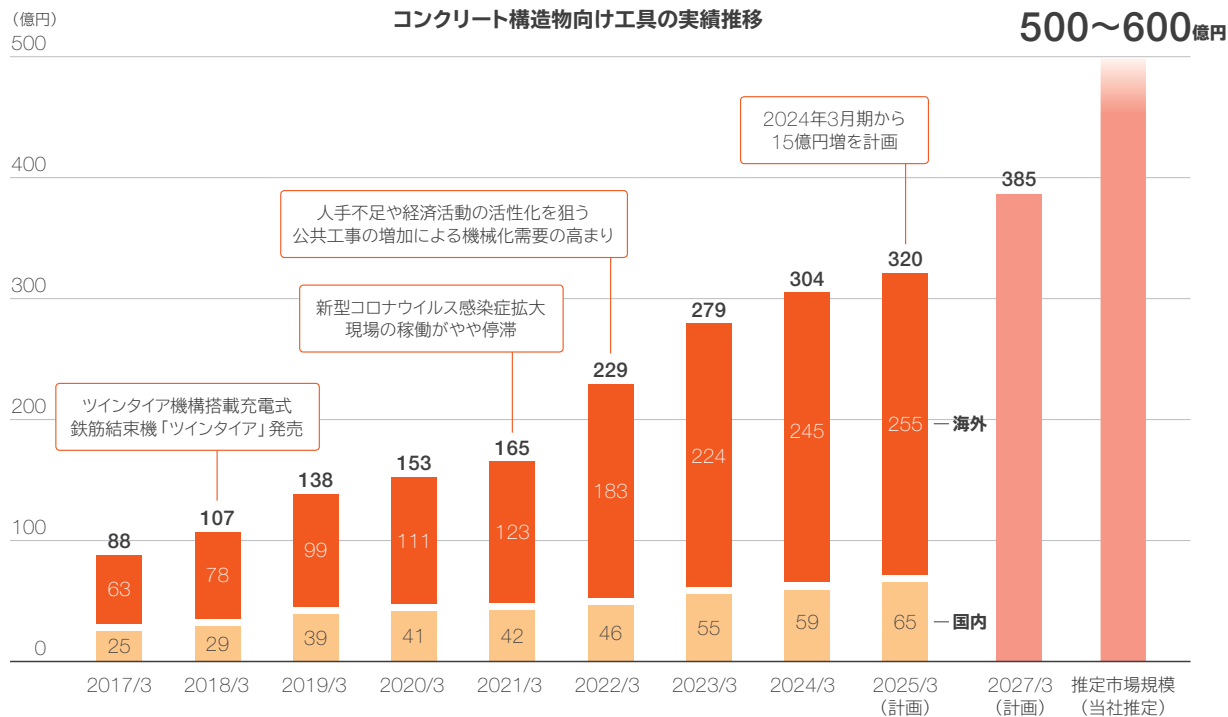
大口径モデル
2019年発売



ウォーカーモデル
2020年発売



専用結束ワイヤ



MAX NEWS

統合報告書2023を発行しました

ステークホルダーのみなさまに当社グループに対する理解をより深めていただくため、統合報告書2023を発行しました。

今回は、新社長メッセージや成長の柱となっている鉄筋結束機事業、会社の持続的な成長を支える原動力である「人」に焦点を当てた特集などを掲載しています。



「統合報告書2023」は当社WEBサイトをご覧ください。
<https://www.max-ltd.co.jp/about/ir/data/integrated/>



日興アイ・アール「全上場企業ホームページ充実度ランキング」 総合部門における優秀サイトに初選出

日興アイ・アール株式会社（以下、「日興IR」）が発表した「2023年度全上場企業ホームページ充実度ランキング」において、総合部門における優秀サイトに初めて選出されました。

「全上場企業ホームページ充実度ランキング」は、日興IRが「分かりやすさ」「使いやすさ」「情報の多さ」の3つの視点で設定した客観的な評価項目に基づき、全上場企業3,970社のホームページについて調査を行い、総合、業種別、スタンダード市場、グロース市場の4つのカテゴリーで上位企業を表彰するものです。2023年度は総合部門として、最優秀サイト203社、優秀サイト132社、優良サイト173社が選出され、当社は、優秀サイトに選ばれました。



日興IR「2023年度全上場企業ホームページ充実度ランキング」
<https://www.nikkoir.co.jp/rank/rank.html>

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』

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、2024年4月から関東1都6県にて開始しました。

『レンツール』は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るサービスです。工具の初期導入費用を抑えることで若年層の入職のハードルを下げ、大工人口の減少という社会課題の解決に貢献します。また、様々な工具を試す機会を提供することで、若年層大工のスキルアップをサポートし、定着の支援につなげていきます。

本サービスは、2021年に行った社内ビジネスコンテスト「第1回新規事業創出プロ」にて生まれたサービスです。「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”を目指すべく事業化し、2023年9月より多摩エリア限定でサービスを開始し、この度正式にサービスを開始しました。

プライヤータイプホッチキス 『HP-50L』

とじる力を低減することで、
作業時の疲労感や手の痛みを軽減

商品の 特長

プライヤータイプホッチキスとは、ペンチのように握りながらとじる、とじ奥行きが長いホッチキスで、クリーニング店のタグどめや工場でのプリスタパックとじなどに使われています。

とじる力の従来機比※30%低減に加え、ハンドル部分にエラストマー素材のソフトグリップを付けることで、作業時の負担軽減を実現しました。また、針の装てん時に操作するプッシュ部分の材質を変更することで耐久性も向上しています。

※ 当社従来機「HP-50」と比較

レンツール



マックス「心のホッチキス・ストーリー」

結果発表

募集期間 2023年8月1日（火）～ 2023年9月29日（金）

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130,479件となりました。

第14回の大賞は、母の日に兄弟で贈る折り紙の花が、家族の幸せを彩ることを描いた作品が受賞しました。



第14回 マックス・心のホッチキス大賞

蛭原 暖さん（宮崎県 / 13歳）

「今年はこれにしようか」

母の日が近付くと、ぼくは弟と一緒に折り紙の本に夢中になる。なぜなら、折り紙で作った花を母にプレゼントしたから。

このプレゼントは、幼稚園生の頃から続けている。はじめはチューリップからのスタートだった。それから、さくら、カーネーション、ひまわり、あさがおなど毎年かぶらない花をぼくと弟で1輪ずつ作っている。また、その折り紙の花には、毎年、母への感謝の気持ちを書くことにしている。

母の日、母は「しあわせ花瓶」と題した花瓶にぼくたちが作った花をうれしそうに飾る。10回目の今年、いよいよ「しあわせ花瓶」はぼくと弟の花でいっぱいになっていた。玄関に飾っているため、学校から帰ってきて真っ先に目に入る。ぼくもとても幸せな気持ちになる。

今年中学生になったぼくは、アヤメの花を折ることにした。毎日、朝夕駅まで送迎してくれること、毎日お弁当を作ってくれることなど、母への感謝の気持ちを手紙に表すことができた。直接伝えるのは何だか照れくさく言えずにいたことを、折り紙を通して伝えることができてとてもすっきりした。

お母さん、いつもありがとう。

これからもよろしくお願いします。

来年は、どんな花にしようかな。ぼくの楽しみの1つである。



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付け、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、長期安定的に利益配分を行うこと」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、純資産配当率の水準等を鑑み、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3.5%を下限として配当性向50%を目指す」

【変更後】

「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」

この新しい配当政策に従い、次期の配当金は当期から7円増配の「1株当たり年間配当金108円」を計画いたします。

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 当社ホームページに掲載いたします。
公告の方法	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