



Live Green & Grow Strong

Makita Report **2024**

マキタレポート 2024年3月期



www.makita.co.jp



Strong Company

経営姿勢／品質方針

1

社会と共に生きる経営

法令・規則を順守し、倫理に従って行動し、反社会的勢力の介入を許さない会社

2

お客さまを大切にする経営

マーケット指向の会社

3

堅実かつ積極的な経営

健全な収益体制のもと永続する会社

4

質実剛健の社風を大切にし、一人一人の能力を活かす経営

喜びを感じる会社

人の暮らしと住まい作りに役立つ工具(充電式を中心とした電動工具・園芸用機器、エア工具など)のグローバルサプライヤーとして持続可能な社会の実現に貢献し、業界での確固たる地位を確保する。

目次

持続的な成長に向けたマネジメント

3 社長メッセージ

マキタの価値創造

- 9 価値創造の歩み
- 11 価値創造プロセス
- 13 マキタの強み
- 15 充電製品の総合サプライヤーへの進化
- 17 社会課題解決への貢献
- 21 財務・非財務ハイライト
- 23 管理部門担当役員メッセージ
- 27 事業概況

マキタのサステナビリティ経営

- 29 サステナビリティ経営の推進
- 30 社会(人的資本開示など)
- 35 環境
 - 39 TCFD提言への取り組み
- 45 コーポレートガバナンス
 - 49 取締役一覧
 - 51 社外取締役メッセージ

コーポレートデータ

- 55 10カ年の財務データ
- 57 株式情報
- 58 会社情報

本レポートについて

編集方針

財務／非財務の両面から統合的に、当社の中長期的な価値創造に向けた取り組みをご紹介することを目的に「マキタレポート」を発行しています。本レポートの作成にあたっては、IFRS財団等の国際的なフレームワークを参考とし、当社の価値創造にとって特に重要性の高い情報を簡潔にまとめて編集しています。より詳細な情報については、当社Webサイト (<https://www.makita.co.jp/>) をご覧ください。また、財務情報は有価証券報告書、決算短信およびファクトシート、環境情報は環境報告書、ガバナンス情報はコーポレートガバナンスに関する報告書にそれぞれ詳細をご紹介します。

なお、本レポートは株式会社マキタおよび連結子会社53社を合わせた54社(2024年3月31日時点)を対象としていますが、一部で株式会社マキタのみの報告も含まれます。

対象期間

2024年3月期(2023年4月1日～2024年3月31日)
ただし、過去の経緯やデータ、最近の事例を示すことが適当である場合は、この期間以外のものを報告しています。

発行時期

2024年8月

情報開示体系図

主な内容	定期報告書	最新の情報
財務情報	<ul style="list-style-type: none"> ・有価証券報告書 ・決算短信 ・ファクトシート 	 <p>マキタレポート</p>
非財務情報	<ul style="list-style-type: none"> ・環境報告書 ・コーポレートガバナンスに関する報告書 	 <p>当社Webサイト</p>

将来の見通しに関する注意事項

本レポートに記載されている見通しは、将来の業績に関する見通しであり、作成時点で入手可能な情報から得られた当社の判断に基づいています。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、これらの業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。

「充電製品の総合サプライヤー」への進化に向けて充電式園芸用機器などの新領域開拓に注力するとともに、効率化投資によってリターンを高め、ステークホルダーの皆さまと共存共栄を図ります。

市場が困難なときにこそ、発揮されるマキタの強み

マキタグループの2024年3月期業績は、世界各国でインフレ抑制による金融引き締め政策から住宅投資が低調に推移した中、在庫削減による減産影響はありましたが、営業利益は662億円とピーク比で7割強へ回復を果たしました。コロナ禍の巣ごもり需要に対応するための増産から一転、急激に需要が減退したため、在庫は2022年9月末時点で過去最高水準まで膨らみましたが、市場の変化に合わせて減産を進め、2024年3月期末でおおむね適正水準までの削減を達成しました。営業活動によるキャッシュ・フローは2,370億円となり、増加した借入金の返済を進めることができました。

電動工具や園芸用機器 (OPE) などの市場環境は、金利の高止まりによる住宅投資の低迷が欧州や北米などで続くと予想しており、2025年3月期も予断を許しません。その一方、環境問題や人手不足など社会課題の解決に貢献する工具の需要は底堅いと見ています。当社はハイパワーな高電圧モデルである40Vmaxバッテリーシリーズなどで製品ラインアップを増やし、ブランディングの強化や効率化につな

がる投資を行うことで、中期的に投下資本に対するリターンを高めてまいります。

市場が困難なときにこそ、お客さまの支援に集中する

今回の在庫適正化に見られるように、マキタは市場が困難なときに、従業員力を結集して、逆境を強みに変えてきた歴史があります。当社グループは地震や水害などの災害が起こった際、「災害や危機のときには必ず支援する側に立つ」という意識が社内に根付いているのが強みです。1958年に携帯用電気カンナで電動工具メーカーへの歩みを始めましたが、1959年に起きた伊勢湾台風の復興需要への対応が、それ以降の成長におけるターニングポイントになりました。電動工具は社会のライフライン構築に深く関わり、お客さまであるエッセンシャルワーカーの皆さまに使われることから、災害時の必須アイテムです。ここで安定したサービスを提供して、復旧・復興へ素早い対応を行うことにより、お客さまとの信頼関係を強固にできました。また災害時における社内の初動対応も確立されています。

取締役社長
後藤 宗利



工場は必ず製品を供給し、営業は各拠点でサービスを迅速に提供するという責任があり、お客さまや市場を優先するのが一番大事であることが社内に浸透しています。このように、社会が困難に直面したときにその解決に貢献することがマキタの使命となっています。

持続性に重きをおき、ステークホルダーと共存共栄を図る

我々の事業モデルの特徴と強みは、世界中の地域に根ざして、各地域でサービスを完結させることです。ここでは持続性を最も重視しており、サービスを提供するにあたって、大きな変化を起こすことなく、お客さまが常に安心して付き合えるビジネスモデルを維持してきました。このように、お客さまの安心につながる持続性に重きをおく“質実剛健”が当社の社風ですが、マキタブランドの源泉はお客さまを

含めたステークホルダーの皆さまとの共存共栄があってこそ、成り立つものです。

これらをもとに醸成された企業文化は、当社を電動工具メーカーへ変貌させた後藤十次郎の人生訓であり、従業員に向けた行動指針でもある「おいあくま」が根底にあります。「おこるな・いばるな・あせるな・くさるな・まけるな」をベースにして、一人ひとりの従業員が最大限の力を発揮できるように努めています。ここで、私は経営姿勢/品質方針である、1. 社会と共に生きる経営、2. お客さまを大切にする経営、3. 堅実かつ積極的な経営、4. 質実剛健の社風を大切に、一人一人の能力を活かす経営、を常に意識しながら、長期目標である「Strong Company」の実現に向けたリーダーシップを発揮してまいります。

社長メッセージ

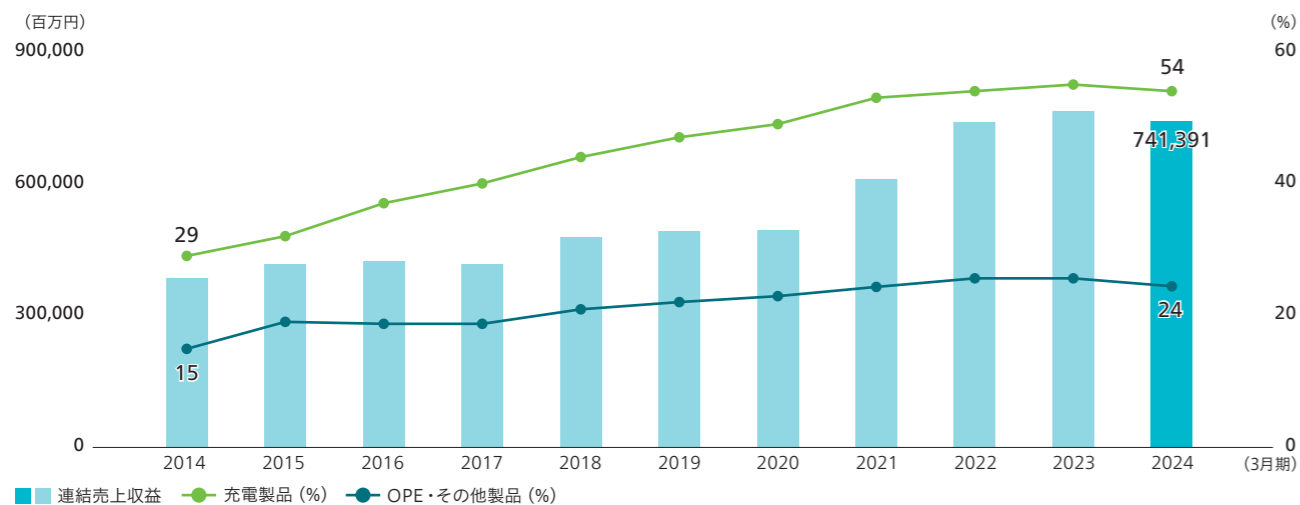
事業モデルと独自の開発設計体制

マキタグループの成長要因は、独自の充電システムや強みとなるモータ技術を活かして、バッテリーを基にしたプラットフォームから電動工具の充電化だけでなく、「充電製品の総合サプライヤー」への進化を目指して、OPEや清掃機器などへと充電製品の領域を広げてきたことにあります。充電製品のバッテリーは用途に応じた複数の電圧タイプを持ち、一つのバッテリーを多種多様な製品に使いまわすことができます。2005年に業界に先駆けて、プロ向けにリチウム

イオンバッテリー工具「充電式インパクトドライバ(TD130D)」を発売し、年々充電製品のラインアップを拡充しています。

充電製品は2014年3月期の売上収益比率で29%に過ぎませんでした。2024年3月期は54%へ高まりました。また、電動工具以外のOPEおよびその他機器の売上収益比率も着実に増加しており、「充電製品の総合サプライヤー」への進化に歩みを進めています。

連結売上収益と充電製品、OPEおよびその他機器の売上収益比率



高出力の40Vmax製品は成長余地が大きい理由

2019年に販売を開始した高出力の40Vmaxバッテリーシリーズは、ここ数年でラインアップ強化に取り組み、堅調な結果を残してきました。この製品を投入して我々は、これが現在の市場環境に合っていると理解しました。現場では人手が足りないため人件費が上昇して、今まで以上に効率性が求められており、ここで高出力の新技術が活かれています。従来の充電式工具ではパワー不足でできなかった仕事も、40Vmax製品でアクセスが可能となりました。高効率、ハイパワー分野は充電式工具で新たに市場を創造することが可能であると分かったため、今後の製品開発で注力するとともに、成長の牽引役として期待を掛けています。

40Vmax製品で開拓が見込める分野は、例えば資源やエネルギー産業、災害時の復興、防災向けなどが挙げられます。中でも、エネルギー産業は市場規模が大きく、例えばソーラーパネルのメンテナンスや埋設など、多くの現場で使用される大型機械のメンテナンス等で、当社の40Vmax製品が使われています。ここで競合企業と差別化するには、当社の強みである顧客密着型のサービスに加えて、新技術を付加することが必要です。現在、40Vmaxバッテリーは200モデル以上(2024年4月現在、日本におけるモデル数)の製品に利用できますが、さらに新たな市場へ広げてまいります。

開発設計者の人員は今後も増強を続ける方針

当社における製品開発・設計の特徴は、一人ひとりに責任を持たせていることです。開発では設計者が1つの製品を設計から完成まで担当し、お客さまが使う製品を最初から最後まで完結させる仕組みであることが特徴です。

これにより、設計担当者は自らが手掛けた製品の販売後に起こったクレームや改善要求に対し、より改善意欲が高まり、次の新製品開発でアイデアにつながります。また、市場ニーズが具現化できて、発売した製品が好評を得ることで自身の喜びや仕事のやりがいにつながります。当社の開発・設計体制では、担当者がそれぞれの担当カテゴリごと

に継続して開発・設計を行っています。この体制を取ることで、開発者に担当カテゴリに対する専門知識、ノウハウが蓄積されていくというメリットがあります。

今後の課題はさらなる優秀な技術開発者の採用です。国内の開発部門の在籍人員は現在約1,000人と6~7年前の約700人から増強しており、特にOPEの開発設計者で、電子制御関係のスキルを持った人員の増加が顕著です。そうしたスキルを持った人員を確保し開発力を強化するために、電子制御開発に特化した開発拠点を韓国と東京に設置しています。

充電式OPEで新たな領域へと挑戦

電動工具の既存ビジネスは成熟化していくと見ており、今後の戦略は効率化でリターンを上げて、充電式OPEなどの領域で成長を図ることです。OPEが当社の全売上収益に占める比率は2024年3月期に10%を超えており、ここ数年は充電式OPEの貢献で成長が加速しています。自動車のEV化を見ても分かる通り、OPEの充電化も急速には進展しない可能性はありますが、着実に社会は脱炭素化に向けて進んでいくため、当社ができる環境課題の解決に確実に取り組んでいきます。新技術はお客さまの人手不足による省人化、生産性改善のニーズに応えるのがポイントですが、地道なアプローチが必要です。この地道なアプローチに対しては、時間と資本を投入できるように、既存のビジネスモデルを効率化してキャッシュを生み出し対応します。充電式OPEは開拓期にありますが、新規開拓は電動工具で行ったように地道に時間をかけていくのが我々の基本です。

OPE事業のこれまでとこれから

当社のOPE事業への参入は1991年1月のドイツ・ザックストルマー社の買収から始まり、その後富士ロビン株式会社との業務提携(2007年8月に完全子会社化)などを経て強化したものの、市場シェアは伸び悩んでいました。金融危機で業績が悪化した2009年から、電動工具に続く第2の柱にすべくOPEのラインアップ拡充を図りました。しかし、エンジン式OPEは競合メーカーに対する製品優位性が

発揮できずに、相対的に利益率は高いとは言えませんでした。コロナ禍以降、巣ごもり需要や充電式OPEのメリットが市場で認識された機会を捉えて、ハイパワーな40Vmaxバッテリーシリーズを軸に充電式OPEのラインアップを大幅に拡充し、お客さまのニーズの掘り起こしに努めてきました。2022年にはエンジン製品の生産終了を決断し、充電式OPEに経営資源を集中しています。

OPEの市場は電動工具の数倍の規模があると言われていています。需要構造はプロ向け市場の大半がエンジン式ですが、環境対応などにより充電式へのシフトはこれから本格化しそうです。充電式OPEの市場規模は現状ではDIY向けが大きいと思われそうですが、プロ向けはこれから成長が見込めると予想しています。また、若い職人や女性など新たなお客さまがOPEを購入する際には、エンジン式より充電式が選好される傾向があり、ここで当社は評価されています。

今まで当社の充電式OPEが伸びたのは主にDIY向けでしたが、今後はプロ向けに拡販を強化したいと考えています。ただし、機構を単に充電化するだけではプロのお客さまへの訴求力は高まりません。当社は充電式へのシフトを待つのではなく、エンジン式を上回るスペックの充電式OPEを投入し、世界各地に張り巡らされたサービス網を活用しながらプロ向けの拡大に挑戦します。それと同時に、充電式OPEでもマキタのブランド力向上を図ってまいります。当社は少しずつプロ向けに開拓を進めていますが、当面の課題は製品ア

社長メッセージ

アイテムが足りていないことです。プロ向け製品のアイテム数をさらに増やし、販売を伸ばしたいと考えています。充電式OPEの生産・物流設備には先行投資しており、十分なキャ

パシティをすでに確保できているため、生産増には対応可能と考えています。

投資リターンを上げるための課題と取り組み

当社はビジネススタイルを大きく変えず、いつの時代もお客さまに寄り添ったサービスを提供してきましたが、一方で新規のお客さまを開拓するには新しい革新的なイメージが求められるのも事実です。当社の良さが分かっていたら、お客さまには持続的なサポーターになっていただけたと考えていますが、若いお客さまの開拓にあたり工夫が必要だと感じています。

新規のお客さまの開拓は新技術による製品開発で解決できると考えますが、技術を磨くだけでなく、ブランディングなど訴求力を高めるための投資が必要です。当社は各地域に密着している分だけ効率性が落ちるリスクがあり、これを上げていくためベースとなるシステムに投資していきます。近年の設備投資で物流や拠点増強によるサービスの全体のキャパシティを増やしましたが、このリターンを大きくするため、効率化を狙ったシステムへの投資をすることが、私が一番重要と考えているところです。以上をまとめて、今後力を入れる投資は「新技術関連」、「効率性が上がる仕組みづくり」、「新規顧客開拓を早期化する分野」と見えています。

市況が良ければ、キャパシティアップが貢献してリターンが上がるのは当然です。市況が悪化したときでも、効率化でリターンを大きくする独自の仕組みづくりをすることが必要です。当社の持続性は市場が谷の時にこそ、強みが発揮されるものだと考えています。

経営トップの役割

ここにおける私の役割は、今後投資する分野を見極めて、何に投資すべきかを従業員がしっかり考える社内風土づくりです。マキタでは、いわば当たり前の日々の活動として、開発、生産、営業に至るさまざまな工程を1秒単位で削減するための改善に取り組んできました。節約や工夫で改善を積み重ねることは重要です。一方で、短期間で大きく効率化を図ることができ、投資に見合ったリターンが得られるのであれば、キャッシュを使って投資していくことも必要です。こうした観点から、効率化やリターンを意識して経営スピードを上げることに、何をすべきか管理職を含め従業員がしっかり考える社内風土を醸成し、必要な投資を積極的に行っていきたいと考えています。

サステナビリティ活動とマキタの戦略

サステナビリティ委員会を2021年に立ち上げて、3年が経過しました。サステナビリティ委員会を設置した効果で大きいのは、GHG排出量の見える化ができたことです。自社の事業活動でのGHG排出量は2040年度までに、サプライチェーン全体では2050年度までにネットゼロとする削減目標への対応策も分かってきました。具体的には、関連する全部門がサステナビリティ委員会のメンバーを構成することで、GHG削減が従業員の共通認識となり、それぞれが責任

あるところで削減活動をしています。現状は数値を把握し、ここからどうするかを社内で議論している段階ですが、省エネや再生可能エネルギー活用などで見通しが立ちつつあります。世界各地の拠点に太陽光パネルを設置することが、BCP対応にもなっています。

環境対応への取り組みは中長期的に会社を強くする

2022年に設定したマテリアリティの「環境負荷低減」お

よび「豊かな街づくり・生活づくり」において、充電式OPEを含めた充電製品の積極的な開発を重点的な取り組みと位置付けました。私は脱プラスチックの推進やバッテリーのリサイクルも含めて、幅広い環境対応で当社の強みが発揮されると感じており、ここへの取り組みは中長期的に会社が強くなることとイコールに捉えています。充電製品の積極的な開発を含めた環境対応の強化により、脱炭素社会の実現に貢献するだけでなく、企業価値の向上を実現していきます。

マテリアリティで「経営基盤の強化」を掲げていますが、その中で人的資本の強化に対する取り組みについてはグローバルに各地域で貢献できる人財育成を進めることが必要と考えています。当社はグローバルに持続的な成長をす

株価を意識した経営への取り組み

東京証券取引所がプライム上場企業に要請した「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について、先般、マキタグループの方針をまとめました。当社の株価はPBR1倍を上回った状態にありますが、過去のピークからは低下しており、これを改善させるためには資本効率の改善とともに、株主資本コストの低減が必要と理解しています。

マテリアリティ解決と企業価値向上につながる充電製品の成長戦略は、40Vmaxバッテリーを軸とした付加価値の高いプロ向け製品を強化し、我々が強みを持つ世界各地の拠点を通じた販売・サービス拠点網で他社との差別化をすることです。ここで資本効率を上げるには、効率化投資によるリターンの改善が重要と見えています。これらによって、ROEなど資本効率の改善を図ってまいります。

株主資本コストの低減のためには、事業環境の変化に早期に適応できる事業戦略の策定と実行を通じて、業績の変動を低減させる必要があります。また、欧州のCSRD(企業サステナビリティ報告指令)をはじめとして、中長期的にサステナビリティ情報の開示要請が世界的に一段と高まることが予想されるため、この対応を人的資本経営と合わせて、スピード感を持って行います。こうした取り組みは、株主や投資家の皆さまとの対話を通じてしっかりと理解していただく必要があります。我々が今後優先すべき課題と捉えています。

ため、人財戦略のKPIとして海外外向(研修)者に占める入社5年以内従業員の比率を掲げています。経営トップである私の役割は、各個人が能力を発揮できる環境をつくることであり、成果と対価である報酬を見合ったものにするということです。従業員に責任を持たせて、能力を発揮できる風土づくりが大事です。また従業員全員が活躍するには、公平公正な制度と成果が必要です。ガバナンスも人的資本とリンクするものがあると私は考えており、ここをしっかりと意識していきます。ガバナンスの崩壊はステークホルダーの皆さまに多大な迷惑をかけるだけでなく、信頼を取り戻すのに時間が掛かります。当社が掲げる持続性にもガバナンスは極めて大事です。

マキタグループの持続性はステークホルダーの皆さまに支えられて、ともに成長してきた共存共栄から得られたものであり、これは今後とも変わることはありません。株主を含むステークホルダー皆さまの期待に応えることは、持続性を強固にすることにつながりますので、引き続きご指導、ご鞭撻をいただけると幸いです。



価値創造の歩み

時代とお客さまのニーズに応え、進化を続ける

1915年、マキタは電灯器具、モータ、変圧器などの修理販売会社として産声を上げました。以来、当社は時代とお客さまのニーズに応えながら進化することで、困難を乗り越え、グローバルに成長を続けてきました。今後も世界各地に広がるきめ細かな販売・サービス拠点網などの強みをさらに強化し、これまで取り組んできた「充電製品の総合サプライヤー」への進化をさらに進めることで、より時代とお客さまのニーズを的確に捉えた製品とサービスを提供し、持続的な成長につなげていきます。

マキタの進化のハイライト

1958-59

逆境を乗り越え、電動工具メーカーへ

朝鮮戦争後の不況により営業不振に陥り、独自製品の開発が重要課題になる中、試行錯誤の末、1958年に国産初の携帯用電気カンナを「人力の20倍の能率」をキャッチフレーズに発売した。旺盛な建設需要にまさに応える電動化は全国の建築木工業者のニーズを捉え、好評を博した。このカンナのヒットを追い風に、翌1959年にはモータ事業からの撤退を決意し、電動工具メーカーとして歩み始めた。

1970

海外へ活路を見出し、世界のマキタへ第一歩を踏み出す

高度経済成長にかけりが見え始めた頃、海外に活路を見出し、輸出比率を拡大するという目標を掲げ、アメリカに初の海外現地法人マキタ U.S.A. Inc. を設立した。数多くのメーカーがしのぎを削る激戦区で、当初は苦労したものの、マキタが大切にしている“お客さまに近づく”という精神に基づくきめ細かな営業戦略を展開したことで、コストパフォーマンスの良さや質の高いアフターサービスが評価され、当社製品は北米市場へ浸透していった。

社会の変化とマキタの進化の歴史

1910-

社会の変化

日本の近代化
・電力需要の増加

電灯器具、モータ、変圧器などの修理販売業を開始



- 1915 牧田茂三郎が名古屋にて牧田電機製作所(個人経営)を創業
- 1938 個人経営から改組し、株式会社牧田電機製作所を設立
- 1945 工場疎開を兼ねて安城市住吉町の現在地に移転

1950-

日本の高度経済成長
・建築ブームの到来

国産初の携帯用電気カンナを発売



- 1958 携帯用電気カンナ1000を発売(国産第1号)
- 1959 ・電動工具メーカーへの転換を決意
・オーストラリアに小型電気カンナ1300を出荷(電動工具の初輸出)
- 1962 株式会社マキタ電機製作所に商号を変更

1970-

2度にわたるオイルショックなどを契機とした経済のグローバル化
・企業の海外進出

世界各地に広がるきめ細かな販売・サービス拠点網の構築を開始



- 1970 マキタ U.S.A. Inc. を設立(初の海外現地法人)
- 1980 カナダにて現地生産を開始*(初の海外現地生産)
※ 2009年1月に生産終了
- 1991 株式会社マキタに商号を変更

2000-

持続可能な社会の模索

- ・環境問題への関心の高まり、地球温暖化防止策の強化
- ・省エネルギー・高効率化のニーズが高まる

業界に先駆けてリチウムイオンバッテリーを採用したプロ用充電式電動工具を発売
バッテリーの長寿命化、工具の軽量コンパクト化を実現



- 2005 充電式インパクトドライバ TD130Dを発売(リチウムイオンバッテリー製品第1号)

2010-

多様性と包摂性のある社会へ
・SDGsの採択によって持続可能な社会に向けて地球全体での取り組みが求められる

製品の充電化(脱エンジン、コードレス化)を加速させるため、エンジン製品の生産を終了
社会課題の解決へ貢献する幅広いラインアップの充電製品を発売



- 2015 創業100周年
- 2019 Li-ion 40Vmaxシリーズの販売を開始
- 2022 ・エンジン製品の生産終了
・電子制御開発センター(東京オフィス)を開設

業績の推移

売上収益(棒グラフ)
営業利益(折れ線グラフ)

(億円)
8,000
2,000

売上収益(連結)

7,414億円

(2024年3月期)

2005-

社会とともに持続的に成長するため、「充電製品の総合サプライヤー」へ歩みを進める

当社は、2005年に業界に先駆けてリチウムイオンバッテリーを採用したプロ用充電式電動工具を発売した。近年、人手不足や環境問題をはじめとする社会課題が世界的に深刻になる中、より幅広い社会課題の解決と自社の持続的な成長との両立、そして長期目標「Strong Company」の達成に向け、「充電製品の総合サプライヤー」への進化へ歩みを進めている。

価値創造プロセス

当社は長期目標「Strong Company」の実現に向けて、優先的に取り組むべき重要な社会課題(マテリアリティ)を特定しました。充電製品の積極的な開発や充実した販売・サービス拠点網を活かしたきめ細かなサービスの提供など、事業活動を通じて社会課題の解決に貢献しています。

社会課題の解決を通じて当社の強みをさらに強化することが、他社との差別化につながり当社の持続的成長の礎になると考えています。

長期目標

Strong Company

人の暮らしと住まい作りに役立つ工具(充電式を中心とした電動工具・園芸用機器、エア工具など)のグローバルサプライヤーとして持続可能な社会の実現に貢献し、業界での確固たる地位を確保する。

持続可能な

マキタの成長



インプット

財務資本

- 親会社の所有者に帰属する持分 8,682 億円
- 現金及び現金同等物 1,966 億円

人的資本

- 従業員 17,669 名
- うち海外従業員数 14,228 名
- うち女性従業員数 5,816 名

社会・関係資本

- 販売・サービス拠点数
- 日本 129カ所 (2024年4月現在)
- 海外 約50カ国
- 販売国数 約180カ国
- 品質・サービスを根幹とするマキタブランド

製造資本

- 生産拠点数 8カ国(日本含む)
- 設備投資額 179 億円

知的資本

- 研究開発費 143 億円
- 特許・実用新案保有件数 4,683 件

自然資本

- エネルギー使用量 180,203MWh
- 水使用量 102,477m³(マキタ単体) (2024年3月期)

ビジネスモデル

業界をリードするバッテリーの
充放電技術、モータ技術

豊富な製品ラインアップ
充実した拠点網・修理体制

グローバルな生産体制

マキタを支える基盤

サステナビリティ経営 ▶ P. 29-54

経営姿勢/品質方針 ▶ P. 1

アウトプット

充電製品の 総合サプライヤーへの進化 ▶ P. 15-16



優先して取り組むべき 重要課題(マテリアリティ) ▶ P. 17-19

環境負荷低減

- 脱炭素社会への貢献
- 循環型社会への貢献

豊かな街づくり・生活づくり

- 現場作業における作業効率・生産性向上
- 災害からの早期復興支援
- 災害時の安心提供

経営基盤の強化

- 人権の尊重
- 従業員の育成・安全・健康
- コンプライアンスの徹底
- コーポレートガバナンスの強化

アウトカム

お客さまを含めた社会

- 環境負荷低減
- 作業効率・生産性の向上
- 災害からの早期復興
- 災害時の安心 ▶ P. 20

株主・投資家

- 中長期的な企業価値・株主価値の向上
- 株主還元
- 総還元性向 58.0%
- 営業利益率 8.9%
- EPS 162.13円
- 情報開示の充実
- 株主・投資家との面談 221回 (2024年3月期) ▶ P. 23-26

従業員

- 多様な人材が生き生きと働ける職場
- 従業員が自ら成長できる環境・支援体制
- 女性従業員の平均勤続年数 17.4年 (マキタ単体)
- 女性管理職比率 17.7% (マキタグループ全体) ▶ P. 30-34

お取引先さま

- 公正・公平・透明かつ誠実な取引の実現
- CSR調達による持続可能なサプライチェーン ▶ P. 34

マキタの強み

当社は、長期目標として「Strong Company」を掲げ、人の暮らしと住まい作りに役立つ工具（充電式を中心とした電動工具・園芸用機器、エア工具など）のグローバルサプライヤーとして持続可能な社会の実現に貢献し、業界での確固たる地位を確保することを目指しています。

財務面では、予期せぬ環境変化に耐える強固な財務体質を維持することを基本方針とし、持続的な企業価値の向上と株主・投資家の皆さまへの安定的な配当との両立を目指し、取り組んでいます。



開発面での強み



当社は、2005年に他社に先駆けてリチウムイオンバッテリーを採用したプロ向けの電動工具の販売を開始したことを契機に、業界をリードするバッテリー充電技術とモータ技術を活かし、次々と新たな充電製品を発売しています。電源コード付のAC製品やエンジン製品から充電製品へ置き換えることによる脱エンジン・コードレス化の推進を含め、充電製品の積極的な開発により業界随一の豊富な製品ラインアップを取りそろえています。バッテリーは用途に応じて複数の電圧

タイプがあり、一つのバッテリーで数多くの当社製品に使用することができるため、高い互換性と豊富なラインアップが製品面における大きな強みとなっています。

近年は電動工具だけでなく、園芸用機器（OPE）やクリーナなどの清掃製品、保冷温庫や電子レンジなど、アウトドアや電源確保の難しい災害時にも役立つ製品においても充電製品の拡充を進めています。

生産面での強み



当社は世界8カ国（日本、中国、ルーマニア、タイ、イギリス、ブラジル、アメリカ、ドイツ）に生産拠点を有し、台数ベースで約9割の製品を海外工場で生産しています。世界の主要な地域に生産拠点を有することにより、為替、災害、地政学リスク等へ対応できるとともに、地域の需要に応じた製品のタイムリーな製造・供給を可能にしています。近年ではグローバル生産のさらなる多極化と販売拡大を見据え、生産能力の増強にも取り組んでいます。

当社の工場では従業員のたゆまぬ工夫に加え、IoTやロボットといった最新技術を導入・活用することで、従業員個人の経験や勘に頼らず、世界のどの地域でも常に安定した品質の製品を効率よく生産できる体制の構築を進めています。需要環境やコスト環境が変化する中でも、常に安定して利益が確保できるものづくりが行えるよう、徹底したムダ取りのための工夫、ノウハウを各工場間で展開・共有することで、より良いものづくりを追求する取り組みを続けています。

販売・サービスでの強み

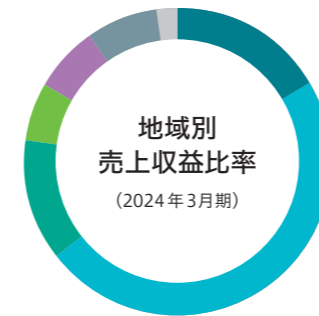


当社は国内では129カ所（2024年4月現在）に営業所を、海外では約50カ国に直営の営業拠点を設置し、きめ細かい販売・サービス活動を行っています。世界中に張り巡らされた業界随一の販売・サービス拠点網が当社の強みであり、顧客密着・地域密着のサービスを提供しています。加えて、迅速かつ安定的な製品・サービスの提供、そしてサプライチェーンの混乱時にも対応できるよう、各拠点で製品および補修部品の在庫を保有することを方針としています。このような取り組みを通じ、お客様の作業効率・生産性向上

に貢献することで、信頼関係の構築につなげています。また拠点網を活かし世界中のお客様から得られる製品・サービスのフィードバックによりニーズを細かく捉えることで、新たな製品・サービスの企画につなげています。

近年では、電動工具に比べ大型である充電式OPEの販売が世界的に伸びているため、物流拠点の新設・拡張および充電式OPEの市場に近い地域への拠点の設置を進めました。

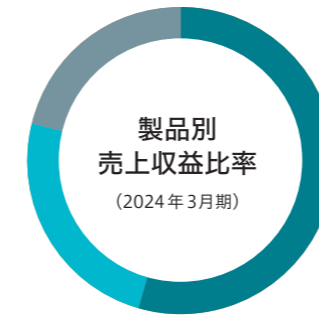
顧客サービス向上のための土台は整備できたため、今後は今ある拠点をフル活用し、サービスの向上に努めていきます。



日本	16.6%
欧州	48.1%
北米	12.7%
アジア(日本除く)	6.2%
中南米	6.7%
オセアニア	7.6%
中近東・アフリカ	2.1%



海外	91.7%
国内	8.3%

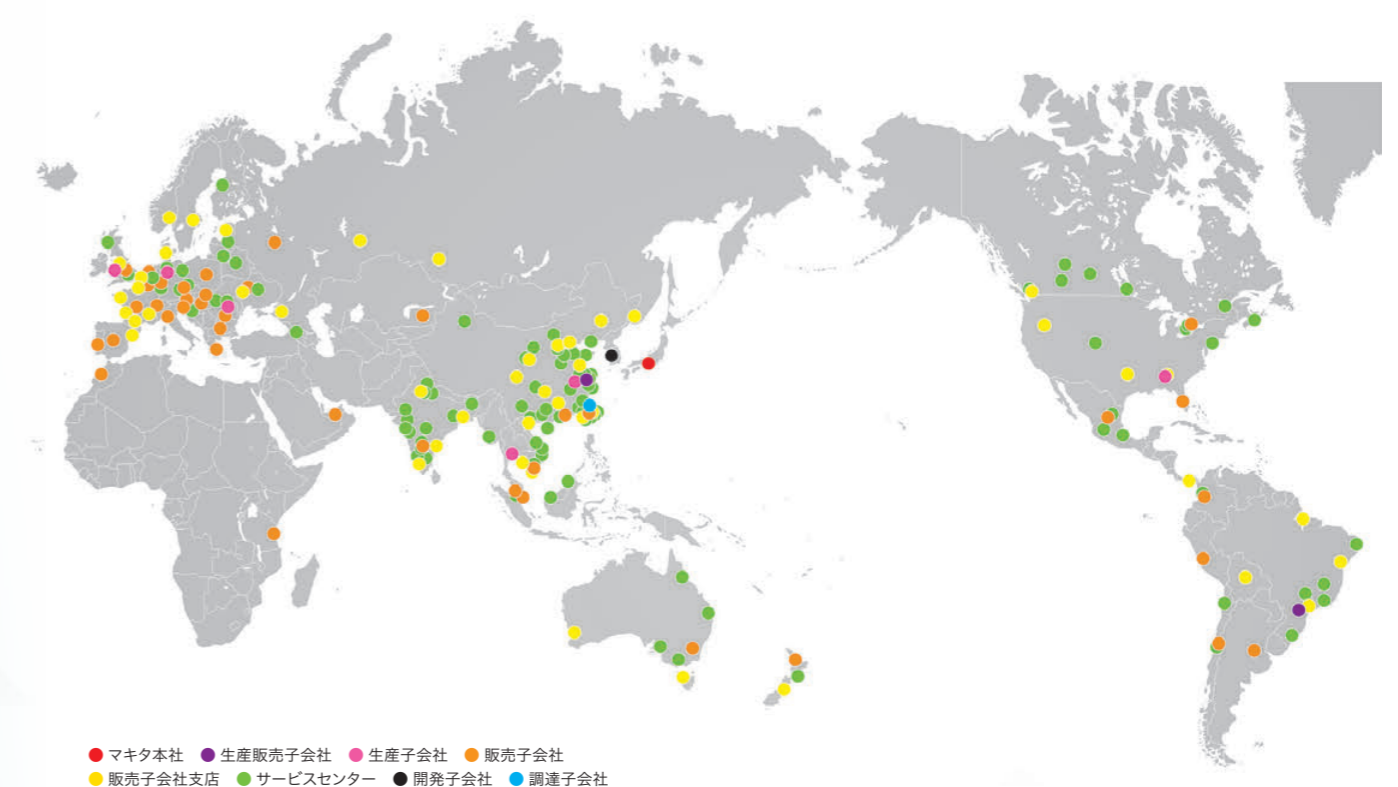


電動工具	54.5%
園芸用・家庭用 およびその他機器	24.4%
部品・修理・アクセサリ	21.1%



海外	80.5%	14,228名
国内	19.5%	3,441名

マキタのグローバルネットワーク



● マキタ本社 ● 生産販売子会社 ● 生産子会社 ● 販売子会社
● 販売子会社支店 ● サービスセンター ● 開発子会社 ● 調達子会社



充電製品の総合サプライヤーへの進化

電動工具メーカーとしてこれまで成長してきた当社は現在、「充電製品の総合サプライヤー」への進化に取り組んでいます。「充電製品の総合サプライヤー」への進化とは、電動工具で培ったバッテリー充放電技術とモータ技術を活かし、電動工具だけでなく園芸用機器(OPE)、清掃、防災・レスキュー製品をはじめとして、充電製品のラインアップを拡充していくことです。

OPE分野においては、主にエンジン製品が使用されてきましたが、気候変動への意識が高まる中でエンジン式から充電式への切り替えが進みつつあります。使用時に排ガスを出さず、低騒音・低振動な充電式OPEは気候変動をはじめとした社会課題の解決に大きく貢献できる製品であり、当社は充電式OPEを電動工具に次ぐ事業の柱と位置づけ強化しています。

また、バッテリーさえあれば電源がない場所でも使用できることや電源コードがないことによる取り回しの良さといったメリットから、当社の充電製品は、清掃や災害復興などの現場にも活躍の裾野を広げています。

今後も充電製品のラインアップを拡充することにより、脱エンジン・コードレス化を推し進め、社会課題の解決に貢献していきます。

充電製品のメリット

エンジン式からの切り替えによる
排ガスゼロ(工具使用時)・低騒音・低振動

電源コードがないことによる
作業効率の良さ、使いやすさ

電源コードへのつまずきなど、
現場の事故予防に貢献

電源確保が難しい場所での
作業効率向上に貢献

脱炭素を含めた
環境負荷の低減

安全性・利便性・
快適性の向上



事業内容

電動工具



電動工具は住宅やビルの建築現場、工場などさまざまな場所で使用されます。当社は1958年に国産初の携帯用電気カンナを発売して以来、穴あけ・締付け・切断・研磨などの作業を快適に行えるよう、独自の技術開発に日々取り組んでいます。確かな技術力で豊富な製品ラインアップを取りそろえ、お客さまの多様なニーズに応えています。

園芸用機器(OPE)



芝刈機、草刈機、チェンソー、ブロワなどの園芸用機器では、軽量・低騒音で女性や高齢者でも扱いやすく、排ガスを出さないといったメリットを持つ充電製品の展開に注力しています。プロによるハードな作業まで置き換え可能な充電式OPEの展開を積極的に進め、脱炭素社会の実現に貢献していきます。

清掃用品



建築現場のみならずオフィスや店舗、倉庫の清掃などのビルメンテナンスにおいても、当社の充電製品が活躍しています。吸引力と耐久性を高めた製品や機動性に優れた製品などプロのニーズに応える製品のラインアップを拡充しています。

防災・レスキュー製品



当社の高耐久・ハイパワーな充電製品は災害復興の現場でも活用されています。充電製品には、エンジン式と比べ始動が容易、排ガスを出さないため屋内や地下でも使用可能といった特徴があり、迅速な災害復興に貢献しています。また、保冷温庫や電子レンジなど災害発生時に役立つ製品も取りそろえています。

部品・修理・アクセサリ



アクセサリ(ノコ刃や砥石などの消耗品)は作業の質と効率に大きく影響します。当社では、作業に最適かつ高耐久のアクセサリを取りそろえています。また、迅速かつ安定的な修理や部品供給を可能にするため世界各地にきめ細かなサービス拠点網を整備し、お客さまの作業効率・生産性向上をサポートしています。

社会課題解決への貢献

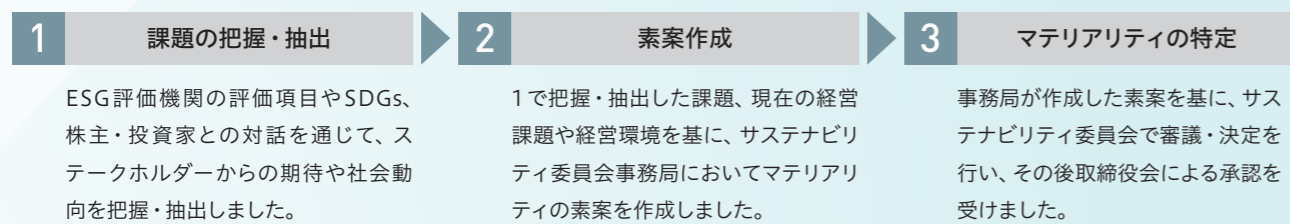
マテリアリティとSDGsへの取り組み

当社は、さまざまな社会課題の中から当社が優先して取り組むべき重要課題(マテリアリティ)を特定しました。事業を通じ、これらに関する課題の解決に向けて取り組んでいくことで、SDGs(持続可能な開発目標)の達成に貢献していきます。



マテリアリティの特定プロセス

優先的に取り組む重要課題(マテリアリティ)については、次のプロセスにより特定しました。



マキタの取り組むマテリアリティ

	マテリアリティ	具体的な重点取り組み	SDGsへの貢献
E	環境負荷低減 ・脱炭素社会への貢献 ・循環型社会への貢献	・エンジン式からの置き換えを可能とする 充電池園芸用機器(OPE)の積極的な開発 ・再生可能エネルギーの活用と省エネの徹底 ・脱プラスチックの推進 ・バッテリーのリサイクル	3, 7, 9, 11, 12, 13, 14
S	豊かな街づくり・生活づくり ・現場作業における作業効率・生産性向上 ・災害からの早期復興支援 ・災害時の安心提供	・充電製品の積極的な開発 ・顧客・地域に密着した販売・サービス拠点網の拡充 ・物流機能および生産能力の増強 ・「いざ」という際に供給を絶やさない在庫の確保	11, 13
G	経営基盤の強化 ・人権の尊重 ・従業員の育成・安全・健康 ・コンプライアンスの徹底 ・コーポレートガバナンスの強化	・サプライチェーン全体における人権への配慮の徹底 ・人財育成とダイバーシティ&インクルージョンの推進 ・従業員の安全と健康の確保の徹底 ・法令遵守の啓蒙と徹底 ・取締役会の実効性のさらなる向上	4, 5, 8, 10, 16

マテリアリティと事業の関わり

当社は長期目標として「Strong Company」を掲げており、その達成と持続可能な社会の実現に貢献するため、前ページに記載の通りマテリアリティを特定し取り組みを進めています。マテリアリティのうち、「E:環境負荷低減」では充電式OPEの積極的な開発、「S:豊かな街づくり・生活づくり」においては充電製品の積極的な開発および顧客・地域に密着した販売・サービス拠点網の拡充を重点的な取り組みと位置付けています。

「E:環境負荷低減」への充電製品の貢献

特にOPEでは、エンジン製品が主力として使われてきましたが、近年では排ガスによる環境負荷が問題視されております。カリフォルニア州大気資源委員会が発表した資料^{*}によると、エンジン式芝刈機を1時間稼働させた場合、乗用車を約300マイル(約480km)走行させるのと同等の大気汚染物質が発生するとされています。



^{*}出典:カリフォルニア州大気資源委員会
<https://ww2.arb.ca.gov/resources/fact-sheets/sore-small-engine-fact-sheet>

同州では、2024年1月1日以降の小型内燃機関および類似の機器の販売が全て禁止されました。同様の規制は世界各国に広がりを見せています。

エンジン製品が規制される中で、その代替となるのが充電製品です。充電製品は、使用時の排ガスがゼロであり、環境負荷の低減に役立ちます。

こうした背景から、当社は2022年3月をもってエンジン製品の生産を中止しました。そして、強みとするバッテリーの充放電技術・モータ技術を活かし、脱炭素社会の実現に貢

献すべく、OPEにおける充電化を推進しています。製品ラインアップも着実に増加しており、当社のOPE売上金額における充電製品の比率は、2020年3月期の約60%から、2024年3月期には約90%にまで拡大しています。

OPE売上金額に占める充電製品の割合

2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
59%	66%	75%	80%	88%

当社が近年注力しているハイパワーな40Vmaxバッテリーを使用した製品は、エンジン式と同等のパワー・使用感を実現することができ、OPE市場ではエンジン製品から充電製品への置き換えが進みつつあります。今後さらに充電式OPE分野を強化していくために、電動工具で培ってきたバッテリーの充放電技術とモータ技術を軸にプロのお客さまにも満足いただける高品質な製品の強化を図ります。

充電式OPEの積極的な開発および拡販を通じて脱炭素社会の実現に貢献するとともに、当社のさらなる成長につなげていきたいと考えています。

環境負荷低減に貢献している製品

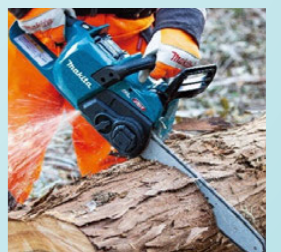
充電式ブロワ UB003C(海外専用モデル)

充電式で、50mLエンジン式相当のパワーかつ長時間作業を実現したモデル。



充電式チェーンソー MUC022G/MUC027Gシリーズ

35mLエンジン式同等の粘り強い使用感と加速性を誇り、軽量化を実現したモデル。



社会課題解決への貢献

「S:豊かな街づくり・生活づくり」への充電製品の貢献

充電製品のメリットは、排ガスゼロによる環境負荷の低減にとどまりません。従来、電動工具においてはAC製品（電源コード付製品）が主流として使われてきましたが、充電製品は電源コードがないため取り回しに優れ、使いやすく効率のよい作業が可能です。また、AC製品から充電製品へ切り替えることは、電源コードへのつまずきといった現場での事故発生の防止にもつながります。これらのメリットにより、充電製品は世界各地の建築・建設現場の作業効率・生産性向上に貢献し、豊かな街づくり・生活づくりを支えています。

さらに、ハイパワー・高耐久を特徴とする40Vmaxバッテリー製品では、従来の充電製品では対応が難しかった作業が可能となり、活用される現場の裾野が広がっています。

その一つが災害復興現場です。ハイパワーな40Vmaxバッテリー製品は、ガレキの破碎や鉄筋の切断といった作業を効率よく行うことができ、迅速な災害復興に貢献しています。

また、バッテリーさえあれば電源がない場所でも使用できること、エンジン製品と異なり酸素が不足する状況下でも確実に始動すること、排ガスを出さないため屋内や地下などの環境下でも使用可能、といったメリットがあることから、40Vmaxバッテリー製品をはじめとした当社の充電製品はAC製品やエンジン製品に代わって、災害現場で活用されています。

こうした充電製品のメリットに加え、世界中に張り巡らせた販売・サービス拠点網が、当社が持続的に社会課題の解決に貢献することを可能にしています。

世界各国・各地域に営業拠点を構え、製品・補修部品の在庫を持つことで、販売だけでなく迅速かつ安定的な修理・物流といったサービスの提供が可能となっています。

故障により工具が使えなくなることや当社から迅速に製品を供給できないことは、お客さまの作業の遅れや能率の低下につながるため、迅速かつ安定的な修理・物流を提供する体制の構築は作業現場における作業効率・生産性向上にとって必要不可欠です。また各拠点で在庫を豊富に保有していることは、災害時における迅速な製品・サービスの提供を可能とし、災害からの早期復興も後押ししています。

地域社会に根ざした活動を支える拠点網の拡充は世界各地での持続可能な社会の実現につながります。

充電製品の開発・販売およびサービス体制に磨きををかけていくことが、他社との差別化のみならず社会課題の解決につながり、長期目標である「Strong Company」へ近づく一歩になると考えています。

豊かな街づくり・生活づくりに貢献している製品

充電式ハンマ
HM004G

AC機が主流の30kgハンマにおいて、AC機同等以上のハイパワーを充電式で実現したモデル。電源コードが無いため取り回しに優れ、高効率な作業が可能。

充電式パワーカッタ
CE003G/CE004G

軽量・コンパクトながら、高速かつパワフルな切断を実現したモデル。エンジン式と異なり排ガスを出さないため、屋内や地下でも使用可能。



お客さまを含めた社会に提供する価値

01

環境負荷低減

充電式OPEは使用時に排ガスを出さず、脱炭素社会の実現に貢献する製品です。また、排ガスに含まれる大気汚染物質の排出が無くなるとともに、エンジン式に比べ低騒音であるため、環境負荷の低減に大きく貢献します。

02

作業効率・生産性の向上

お客さまの安全性・利便性・快適性の向上といった充電製品ならではのメリットに加え、きめ細かい拠点網を活かした迅速かつ安定的な修理・物流といったサービスの提供により、お客さまの作業効率・生産性の向上に貢献します。

03

災害からの早期復興

当社製品はインフラ構築に欠かせない製品であり、災害発生後の復興にも必要となります。きめ細かい拠点網を活かして、作業効率・生産性向上に貢献する充電製品とサービスを迅速かつ安定的に提供することで、災害からの早期復興をサポートします。

04

災害時の安心

充電製品で使用されるバッテリーは非常時に電源としても活用できます。充電式クリーナなどで使用されるバッテリーでラジオやライトなどの製品が利用できる上、専用のUSBアダプタを使用すれば、バッテリーからスマートフォンへの充電も可能であり、災害発生時に安心を提供します。

ステークホルダーとの共存共栄を目指して

マキタブランドを支える世界各地に張り巡らせた拠点網

1959年に起こった伊勢湾台風の復興需要が電動工具メーカーとして発展する大きなきっかけとなった経験から、当社では「災害時には必ず支援する側に立つ」という意識が浸透しています。例えば、世界のどこかで災害が発生した際、お客さまの支援に積極的に取り組むとともに、災害発生地域を担当する拠点が本社に状況を報告する際には、お客さまに対する支援活動の状況も報告に添えられるなど、その意識は当社の隅々にまで浸透しています。苦しいときにこそパートナーにしっかりと寄り添うことで築いてきた信頼関係が、マキタブランドの

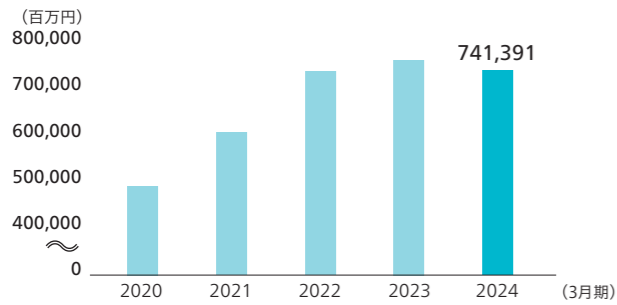
源泉です。そしてこの源泉を支えているのが、世界中に広がるきめ細かな拠点網です。

近年、気候変動により台風や豪雨など自然災害が多発し、世界各地で大きな被害をもたらしています。当社は「災害時には必ず支援する側に立つ」という意識のもと、お客さまを含めたステークホルダーの皆さまにしっかりと寄り添い、苦しいときを共に乗り越えていくとともに、きめ細かな拠点網を活かして災害復興に役立つ製品とサービスを迅速かつ安定的に提供していくことで、社会と共に発展していくことを目指します。

財務・非財務ハイライト

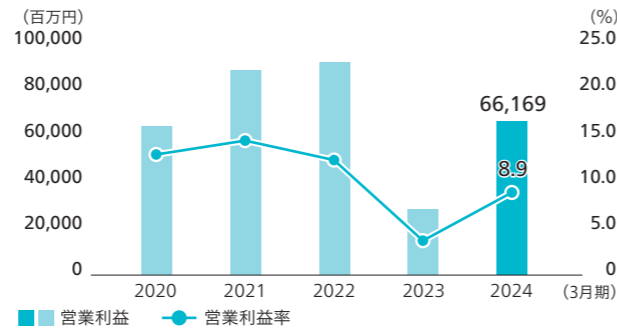
財務

売上収益



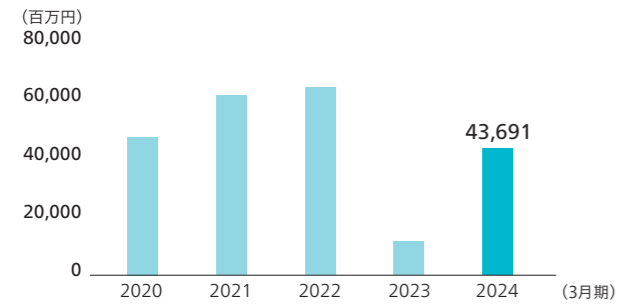
各国の住宅需要の低迷および建築・建設市場への投資抑制の影響を受け、海外市場における売上が減少し、売上収益は前期比3.0%減の741,391百万円となりました。

営業利益 & 営業利益率



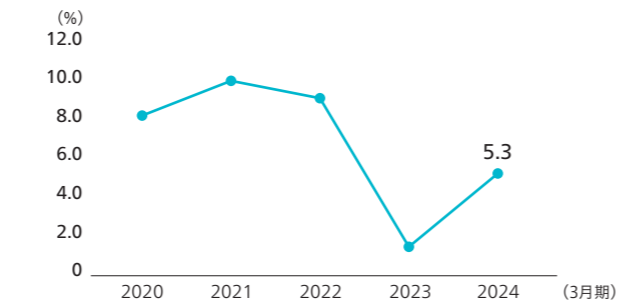
グループを挙げて在庫削減や業務のムダ取りを推し進めたことに加え、為替の影響が原価率改善に寄与したことなどから、営業利益は前期比134.3%増の66,169百万円となりました。営業利益率は前期より5.2ポイント上昇し、8.9%となりました。

親会社の所有者に帰属する当期利益



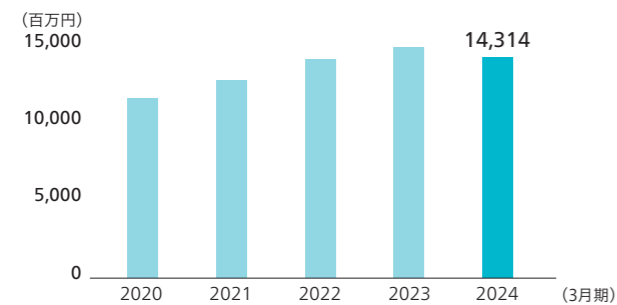
親会社の所有者に帰属する当期利益は前期比273.3%増の43,691百万円となりました。

ROE



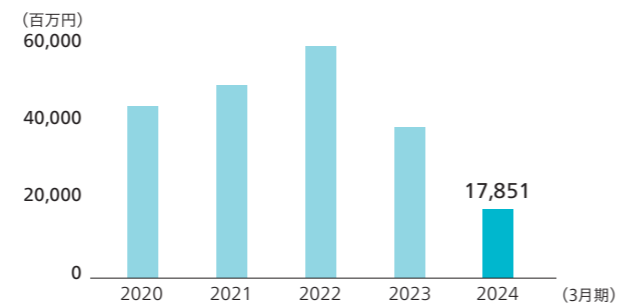
親会社の所有者に帰属する当期利益の増加を受け、ROEは前期より3.8ポイント上昇し、5.3%となりました。

研究開発費



研究開発費は前期比4.0%減の14,314百万円となりました。

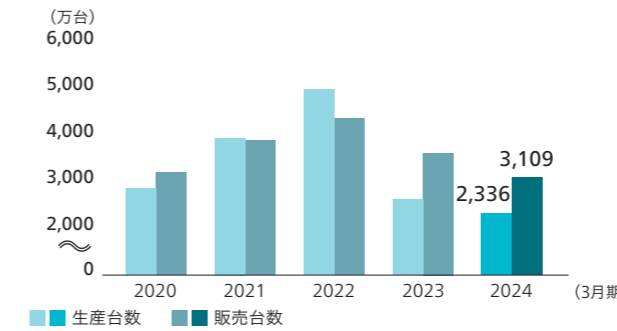
設備投資額



設備投資額は前期比54.3%減の17,851百万円となりました。主な内訳は、岡崎工場の倉庫棟の建て替え、ルーマニアの倉庫、フィンランド・エストニアにおける新社屋の建設などです。

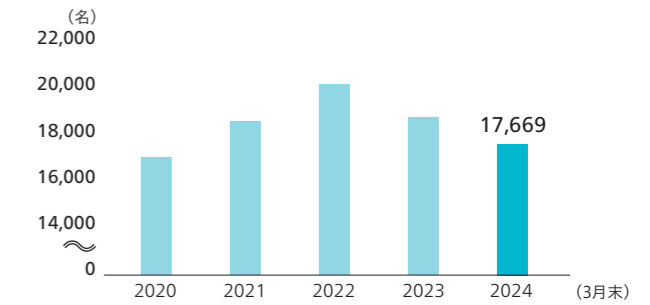
非財務

生産台数・販売台数



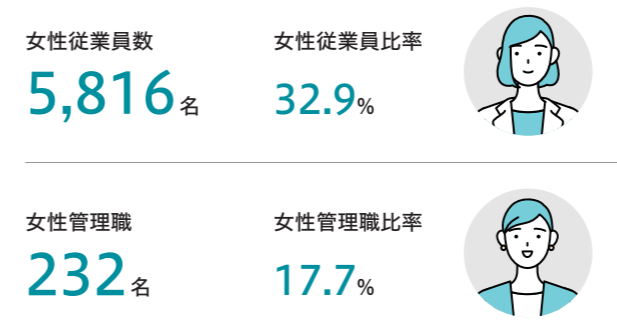
生産台数は需要環境の冷え込みや在庫削減の取り組みを反映し、前期比11.3%減の2,336万台となりました。低調な需要環境を受け、販売台数は前期比14.5%減の3,109万台となりました。

従業員数



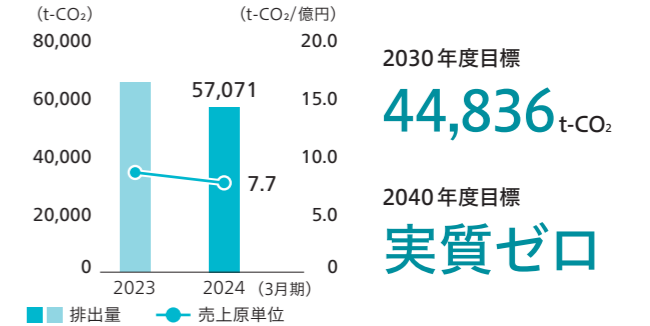
従業員数は在庫削減のために減産を行ったことに伴い、主に生産子会社で減少し、前期末時点から1,135名減の17,669名となりました。

女性の活躍



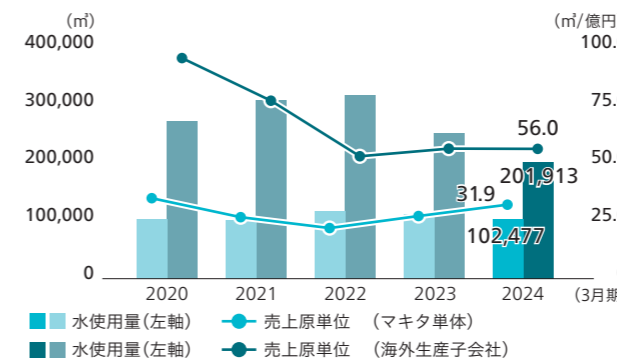
国内における女性従業員の平均勤続年数は17.4年であり、長期にわたってさまざまな部門で活躍しています。海外ではマネージャークラスの女性が多数在籍し、それぞれの分野で幅広く能力を発揮しています。

温室効果ガス排出量 (Scope 1, 2)



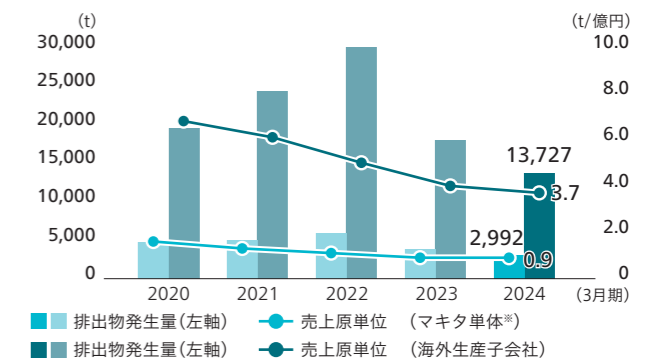
2040年度(2041年3月期)までに温室効果ガス排出量(Scope 1、2)を実質ゼロとすることを目標として、再生可能エネルギーの積極的な活用と徹底した省エネ活動を行っています。温室効果ガス排出量(Scope 1、2)は前期比12.9%減の57,071t-CO₂となりました。

水使用量



水使用量を毎月モニターし、使用量の削減に取り組んでいます。生産台数の減少に伴い使用量は減少し、売上原単位は、マキタ単体では前期比18.1%増の31.9m³/億円、海外生産子会社では前期並みの56.0m³/億円となりました。

排出物発生量



リサイクル推進のため、排出物の分別を徹底することで、最終処分量の削減に取り組んでいます。生産台数の減少に伴い発生量は減少し、売上原単位はマキタ単体*では前期並みの0.9t/億円、海外生産子会社では前期比7.3%減の3.7t/億円となりました。
※ 本社、岡崎工場、日進事業所のみ



株主資本コストを上回る ROE 水準を
安定的に確保しつつ、“働きがい”のある
職場環境を提供することで、
長期目標「Strong Company」の
実現と株主価値の最大化を目指します。

取締役 執行役員 管理本部長
大津 行弘

財務・資本政策の基本方針

これまでのマキタグループは、目標の実現に向けた正しい戦略を実施すれば、結果が自ずとついてくるとの認識で経営を行ってきました。しかし、新型コロナウイルスパンデミックによる収益環境の急激な変化を経験することで、適切な生産、在庫管理などを加味した資産効率ならびにグローバルな人材育成などの計画的な経営力の必要性を感じ始めています。

このような中、株主資本コスト6~8%を上回る ROE 8~10%を安定的に確保しつつ、株主資本コストを低減させることで、エクイティスプレッドの拡大を目指す財務・資本政策を策定しました。ROEを2022年3月期以前の水準である8~10%に回復させるとともに、人材育成やダイバーシティ&インクルージョンを推進しつつ、“働きやすさ”と“働きがい”を実感できる職場環境づくりを通じた長期目標「Strong Company」の実現が管理部門担当責任者としての私の責務だと考えています。

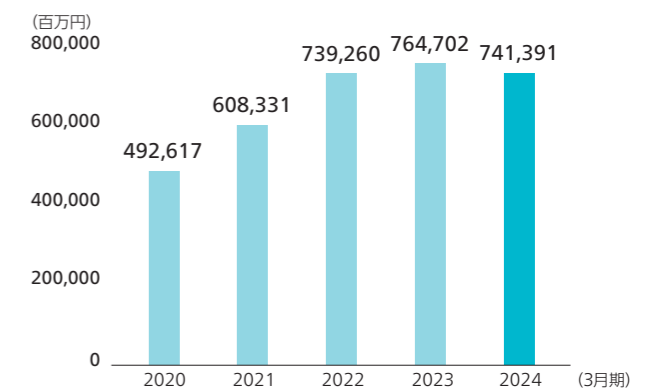
2024年3月期業績と2025年3月期見通し

2024年3月期は、連結売上収益が前期比3.0%減の7,414億円、営業利益は同134.3%増の662億円(営業利益率8.9%)となりました。日本や欧州、中南米地域は増収となりましたが、北米やアジアなどは大幅な減収に転じました。一方、営業利益は、減収や減産に伴う減益要因に対して、為替の円安進行、輸送費や材料費などのコスト削減などで吸収し、大幅増益となりました。営業キャッシュ・フローは、在庫水準の最適化に努めた結果、前期比1,927億円増の2,371億円を確保しました。この結果、投資キャッシュ・フロー256億円を差し引いたフリー・キャッシュ・フローは2,115億円に達し、期末の現金及び現金同等物は1,966億円となりました。自己資本比率は82.2%(同70.0%)へ上昇し、強固なバランスシートを維持しています。

2025年3月期は、連結売上収益7,100億円、営業利益

750億円(営業利益率10.6%)、1株当たり当期利益189円57銭を予想しています。

売上収益の推移



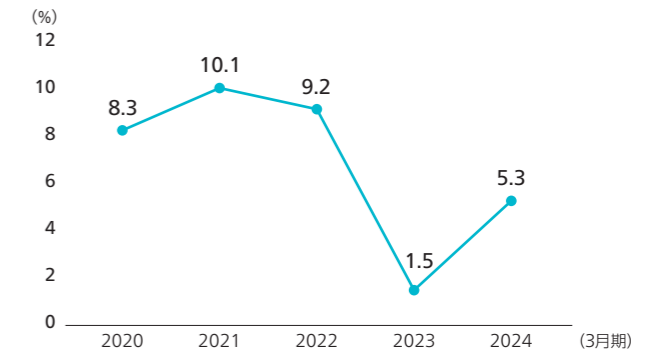
ROEの改善に向けた取り組み

当社は、株主資本コストを上回る ROE を維持することを目標としております。株主資本コストや ROE は以前から社内では議論していたトピックですが、株式市場に向けたメッセージ発信の重要性に鑑み、今般それらに対する当社の考え方、取り組み事項を公表しました。

2022年3月期以前の当社の ROE は、8~10%を安定的に計上していましたが、2023年3月期は1.5%へ低下し、2024年3月期も5.3%にとどまりました。ROEを分解すると、総資産回転率や財務レバレッジは安定していますが、利益率の低下が ROE の低迷につながっています。ただし、当社の“稼ぐ力”が低下したのではなく、在庫水準の適正化に向けた減産、材料費や運送費などの費用負担増が一時的に ROE を低下させたと考えています。今後は在庫や生産の

適正化、社内業務のムダ取り、効率化などを着実に進めることで、10%程度の ROE 水準への回帰を目指します。

ROEの推移



管理部門担当役員メッセージ

キャッシュアロケーションについて

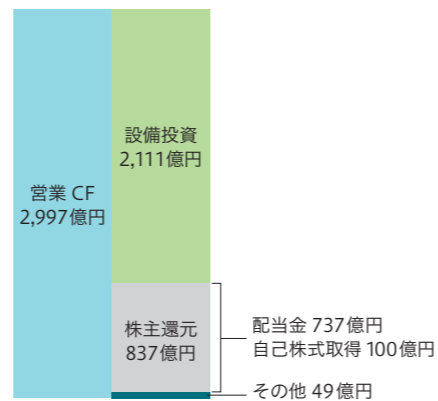
過去5年間の累計営業キャッシュ・フロー2,997億円に対して、充電式園芸用機器(OPE)の需要創出を目指した成長投資を中心に、2,111億円(対営業キャッシュ・フロー比率70.4%)の設備投資を実施しました。物流倉庫の確保を積極的に進めた上、従来の中国一極生産から地政学リスクを考慮した生産の分散化に向けた拠点整備を進めてきました。2011年に設立したタイ工場は、アジア市場向け製品の生産拠点として工場棟の増設を実施しました。2007年に生産を開始したルーマニア工場は、欧州市場での地産地消を目的とした能力増強を進め、2023年9月に累計生産台数が5千万台に達しました。この結果、すでに連結売上収益ベースで1兆円を超える生産能力を確保しており、今後の需要増加に向けた供給体制づくりが整いました。一方、配当性向の引き上げや自己株取得の実施などから837億円の累計株主還元を実施しました。

上述の通り、過去数年間は主に充電式OPEの需要増大を見据えた大型の設備投資を行ってきました。この結果生

産・物流拠点においては十分な供給体制が整備できたと考えております。

引き続き、さらなる効率化のための設備、ITへの成長投資および環境対応への投資は必要となりますが、株主還元とのバランスを考慮し、営業キャッシュ・フローの最適配分を実施してまいります。

キャッシュアロケーション (2020年3月期~2024年3月期)



事業機会とリスクについて

当社の強みは、高品質なマキタ製品およびお客さまに寄り添った迅速かつきめ細かなサービスに裏付けられたマキタブランド、リチウムイオンバッテリー製品で先行した高い技術力と製品開発力、強いバランスシートが実現する短納期の供給体制と豊富な製品ラインアップ、などが挙げられます。事業機会としては、当社が最も注力する電動工具の数倍の市場規模を有するOPE市場(=エンジン製品から充電

製品への置き換え)、40Vmaxバッテリー製品の投入に代表される新規需要の創造、欧米を中心とした今後の政策金利の低下による建築・建設需要の回復、激甚化する自然災害からの復旧需要、新興国の都市化と先進国のインフラ投資などが考えられます。一方、リスクとしては、米国の対中国貿易関税などの政治リスク、中国生産比率の高さ、各種資材価格の上昇などが挙げられます。

人的資本の強化と多様性について

人的資本への投資は、企業経営の常識であり、優秀な従業員の確保には、ジェンダーや国籍に関係なく活躍できる風土が必要です。さまざまな経験や考え方をを持った組織が

新たな価値創造の源泉になると考えています。その実現に向けて、マテリアリティの一つに「従業員の育成・安全・健康」を掲げています。3つのKPIを設定しモニタリングする

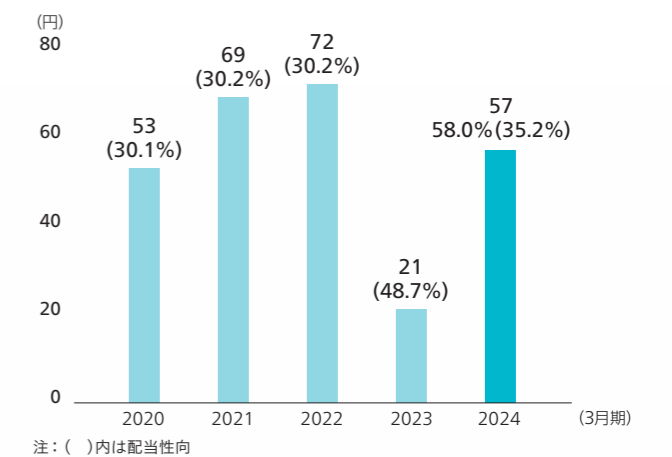
ことで、実効性を高めています。従業員には、若くして海外勤務を経験し、異文化や異国の商慣行を学び、グローバルの視点で物事を考え、自ら行動してほしいと考えています。また、最近では外部講師を招き、女性従業員を対象として今後のキャリア形成について考える社内セミナーなどを実施

しています。マキタは愛知県に本社を置いていますが、東京都品川区に電子制御開発センター(東京オフィス)を開設することで、魅力的な製品開発に向けて関東圏の優秀なエンジニアの採用を強化しています。

株主還元の考え方

当社は、1株当たり20円を年間配当金の下限とし、総還元性向35%以上を利益配分の基本方針としています。2024年3月期の1株当たり配当金は、前期比36円増配の57円、配当性向は35.2%です。なお、2023年7月7日で終了した上限100億円の自己株取得を考慮した総還元性向は58.0%となります。自己株式の取得に関しては、機動的な資本政策の遂行や資本効率の向上を通じた株主利益の増加を目的としていますが、株価水準やPBRなどを考慮した実施も検討いたします。

1株当たり年間配当金/配当性向の推移および総還元性向



投資家エンゲージメント

株主・投資家の皆さまとの積極的な対話を通じて、当社が目指す長期目標「Strong Company」の実現に向けた成長戦略に賛同していただくとともに、ご指摘いただいたキャッシュアロケーションおよび資本効率の重要性などのご意見を経営に反映させていくことで、株主価値の向上を目指します。また、サステナビリティ活動の強化を通じた従業員満足度や挑戦意欲の向上による組織力の強化を図りつつ、長期目標の実現に向けた成長戦略を着実に実行することで、企業価値の最大化を実現してまいります。引き続きご支援のほどよろしく願いいたします。



事業概況

市場環境

インフレは落ち着きつつあるものの、依然として金利は高止まりしていることから、世界的に建築・建設市場は低調に推移しています。一方で、気候変動問題が深刻さを増す中で、建築物の省エネ・創エネ化の流れやEV充電設備の普及およびエンジン式から充電式への切り替えといった環境対応需要や、世界各地の人手不足に貢献する高効率な工具への需要は今後も根強く、当社にとって追い風になることを想定しております。

これらの状況下において、「充電製品の豊富なラインアップ」「きめ細かな販売・サービス拠点網」といった強みを活かしつつ、さらに磨きをかけていくことで「充電製品の総合サプライヤー」へと進化し、持続的な成長を目指しています。

当期の振り返り

2024年3月期においては、インフレ抑制のための金融引き締め政策が各国で行われる中、金利の高止まりなどから、世界的に住宅投資が低調に推移しました。売上収益は、各国の住宅需要の低迷および建築・建設市場への投資抑制の影響を受け、特に海外市場が低調であったことから、2023年3月期と比較して3.0%減となりました。利益面においては、輸送コストの低減と為替の影響などにより原価率が改善したことから、営業利益は2023年3月期と比較して134.3%増となりました。

また、当期においては全社キーワードとして「ムダ取りと在庫削減」を掲げ、全社一丸となって社内業務のあらゆる工程におけるムダ取りおよび在庫削減に向けた取り組みを推進しました。

特に在庫削減については、コロナ禍からの急激な需要の転換を受け、在庫が積み上がってしまった反省から、海外拠点が保有する在庫も含めた、グループを横断した在庫情報の「見える化」に、ITを用いて取り組みました。海外販売子会社の在庫情報が一元参照できる環境を整備しており、グループ全体の在庫情報の「見える化」を推進していきます。

今後の戦略

充電製品のラインアップ拡充

「充電製品の総合サプライヤー」に向けて、充電製品のラインアップをさらに拡充していきます。電動工具や園芸用機器(OPE)において、電源コード付のAC製品やエンジン製品から充電製品への置き換えを積極的に推進していくとともに、ビルメンテナンスで使用されるクリーナなどの清掃製品や、保冷温庫や電子レンジなど作業現場だけでなくアウトドアや電源確保の難しい災害時にも役立つ製品を市場に投入していくことで、当社バッテリーが使用できる製品を拡充し、バッテリーの活躍の場を増やしていきます。特に充電式OPEは脱炭素社会への流れが強まる中、今後ますますの需要拡大が見込まれるため、エンジン式と同等の使用感を実現する製品をさらに増やし、当社の充電式OPEを市場に普及させていきます。



人的資本の活用

広く世界で事業を展開する当社が、今後も成長を続けていくにあたっては、グローバルに多様な人材が活躍することが重要だと考えています。当社では、人的資本活用の指標として「新規採用人材の早期戦力化」「女性活躍の推進」「育児休業取得の推進」を設定しました。これらを達成するための取り組みを通じて、性別問わず多様な人材がグローバルに活躍できる環境を整備し、当社の持続的な成長につなげていきます。詳細はP.30-34をご覧ください。



資本コストや株価を意識した経営

当社の株主資本コストは6~8%程度であると推定されるところ、資本収益性の指標であるROEについては、2022年3月期まではおおむねそれを上回る8~10%程度で推移していましたが、2023年3月期には急速な需要環境の変化による販売数量の減少や過剰在庫の影響などから1.5%に低下し、当期も5.3%とROEが株主資本コストを

下回る状態が続いています。

株価についてはコロナ禍での需要とそれに伴う業績の拡大が鈍化した2021年9月以降は下降し現在はコロナ禍以前の水準での推移が続いています。PBRについては1倍を超える水準が続いているものの、株価の伸び悩みに伴って低下傾向にあります。

	単位	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期
売上収益	百万円	490,578	492,617	608,331	739,260	764,702	741,391
営業利益	百万円	78,305	64,046	88,464	91,728	28,246	66,169
営業利益率	%	16.0	13.0	14.5	12.4	3.7	8.9
ROE	%	9.9	8.3	10.1	9.2	1.5	5.3
期末株価	円	3,855	3,315	4,745	3,935	3,280	4,270
PBR	倍	1.8	1.6	2.0	1.4	1.2	1.3

<改善に向けた方針・目標>

ROEが株主資本コストを下回る状況を改善し、2022年3月期以前の水準である8~10%を安定的に達成できる状態を維持しながら、かつ株主資本コストを低減することで、エクイティスプレッドの拡大を図ります。

<取り組む事項>

上記の方針と目標に基づき、以下の事項に取り組みます。

① ROEの向上

- ・在庫削減目標の達成による利益率、資本効率の向上
- ・全部門における業務効率化、ムダ取りによるコストダウンの徹底
- ・40Vmaxバッテリーを軸にした付加価値の高いプロ向け製品のラインアップの拡充や、きめ細かな拠点網を活かした質の高いアフターサービスの提供を通じた他社との差別化による収益性の強化

② 株主資本コストの低減

- ・環境の変化に適切に対応できる事業戦略の策定と実行
- ・サステナビリティ経営、人的資本経営の推進
- ・IR活動を通じた投資家の理解促進

サステナビリティ経営の推進

社会と共に持続的に成長するため、当社はこれまでサステナビリティへの取り組みを推進してきました。この推進体制を強化するため、2021年にサステナビリティ委員会を設置するとともに、2022年には社会課題の中から特に優先して取り組む重要課題(マテリアリティ)を特定しました。当社のマテリアリティについては、P.17からP.19をご覧ください。

脱炭素をはじめとした取り組みをより一層強化していくことで、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

サステナビリティ基本方針

- 1 「人の暮らしと住まい作りに役立つ工具のグローバルサプライヤー」として、本業を通じて環境問題をはじめとした社会課題の解決に取り組み、持続可能な社会の実現に取り組む。
- 2 企業倫理・コンプライアンス、人権の尊重、環境保全、品質保証、責任ある調達活動などを推進し、社会と共に発展していくことを目指す。中でも、カーボンニュートラルをはじめとした環境問題を最重要課題と捉える。
- 3 公正かつ透明性の高い企業経営を行い、すべてのステークホルダーと強固な信頼関係を構築する。

サステナビリティの推進

当社の長期目標は「Strong Company」であり、「人の暮らしと住まい作りに役立つ工具(充電式を中心とした電動工具・園芸用機器、エア工具など)のグローバルサプライヤーとして持続可能な社会の実現に貢献し、業界での確固たる地位を確保する」を掲げています。

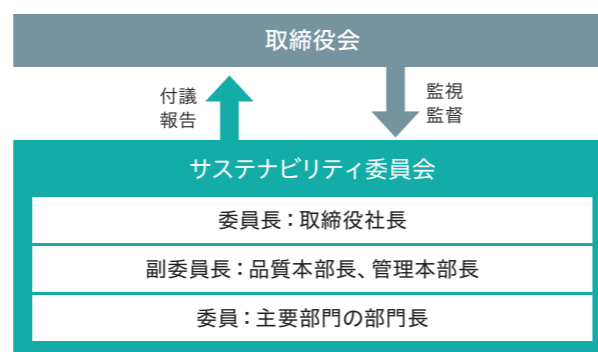
持続可能な社会の実現に向けた最も大きな取り組みが「充電製品の総合サプライヤー」への進化であり、リチウムイオンバッテリーを活用した充電化の推進です。電動工具で培ったバッテリー充放電技術、モータ技術を活かし、園芸用機器(OPE)をはじめとして充電化を推進しています。併せて、世界各地においてきめ細かな販売・サービス拠点網を築くことで、地球環境への負荷低減、世界各地の作業現場での作業効率と生産性向上に貢献していきたいと考えています。

また、数ある社会課題の中でも当社が長年注力してきたのは、環境問題です。近年では台風などの風水災が頻発しており、気候変動が社会に及ぼす影響は甚大です。脱炭素社会へ向けて企業が果たすべき役割がより重大になる中、当社ではカーボンニュートラルをはじめとしたサステナビリティ課題を推進していく体制として、2021年に取締役社長を委員長とするサステナビリティ委員会が発足しました。

サステナビリティ委員会では、サステナビリティに関する方針、目標、施策等について審議しています。2024年3月期は、サステナビリティ委員会においてGHG排出量の実績報告、カーボンニュートラルへの取り組みの経過報告とこれに対する審議を行い、同委員会を中心に全社的な取り組みを推進しています。



サステナビリティ委員会



社会(人的資本開示など)



当社はグローバルに事業を展開しており、全世界で人種、性別を問わず多様な人財が活躍できる環境を整えてきました。今後も多様な人財が活躍できる取り組みや職場環境づくりを積極的に進めるとともに、人権の尊重の徹底やCSR調達の推進などの責任あるグローバル企業としての責務を果たすことで、社会と共に成長していくことを目指します。

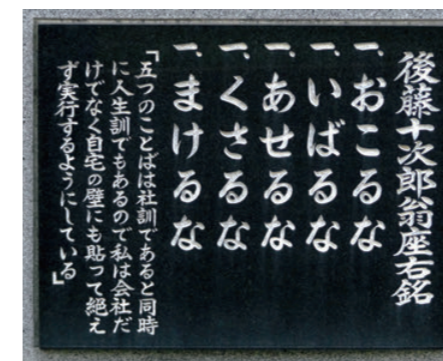


社会への取り組みの詳細は、当社Webサイト(https://www.makita.co.jp/sustainability/#sec_social)をご覧ください。

人財に関する基本的な考え方

当社は1970年代にアメリカに進出して以来、積極的な海外展開を推し進め成長してきました。2005年には競合に先駆けてリチウムイオンバッテリーを採用したプロ用電動工具を市場に投入し、また近年ではグローバルに環境対応の重要性が注目される中、エンジン製品から充電製品への置き換えを推進し、「充電製品の総合サプライヤー」への進化に取り組んでいます。このようにグローバルな市場環境の変化に柔軟に 대응してきたことが、マキタの成長の原点であると考えています。そして、当社の成長を支えるのは、当社で働く人財の力にほかなりません。創業者の牧田茂三郎とともに当社の礎を築き、「電動工具の企業」へと当社を変貌させた後藤十次郎の人生訓でもある「おこるな・いばるな・あせるな・くさるな・まけるな」をベースとして、一人ひとりの従業員が、最大限の力を発揮できる機会を提供しています。

今後もマキタはグローバルに市場環境の変化を察知し、需要に応え続けることで成長していくことを目指します。そのために、多様な人財の活躍とグローバル化を推進します。



後藤十次郎の人生訓

人財戦略

人的資本に関する指標

- ・新規採用人財の早期戦力化
- ・女性活躍の推進
- ・育児休業取得の促進

新規採用人財の早期戦力化

世界規模で事業を展開している当社では、多くの従業員に海外出向・海外研修経験があり、2024年3月期末時点で、開発技術本部・国内営業所勤務者を除く従業員のうち、約26%の従業員に海外出向経験があります。当社が今後も持続的に成長していくためには、多様な価値観をもつ新規採用人財(新卒入社社員およびキャリア入社社員)に早期に海外経験を積んでもらい、グローバルに活躍できるよう育成していくことが必須です。2030年3月期までに当社単体で、海外出向(研修)者のうち、入社5年以内の従業員の比率を20%とすることを指標として設定し、取り組みを進めています。



社会(人的資本開示など)

2024年3月期は、海外外向している若手従業員のうち、ボリューム層である入社5年目の従業員の社歴が6年目に達したことで、一時的に数値が低下しました。一方短期の海外研修制度を導入することで、海外研修経験者は着実に増加しており、海外研修を経験した若手従業員は、数カ月～1年程度の日本での準備期間を経て、その後外向という形で再び海外拠点で活躍するケースがほとんどとなっています。

指標の達成に向け、短期研修制度も活用して外向者候補となる若手従業員を増やしていきたいと考えています。

指標

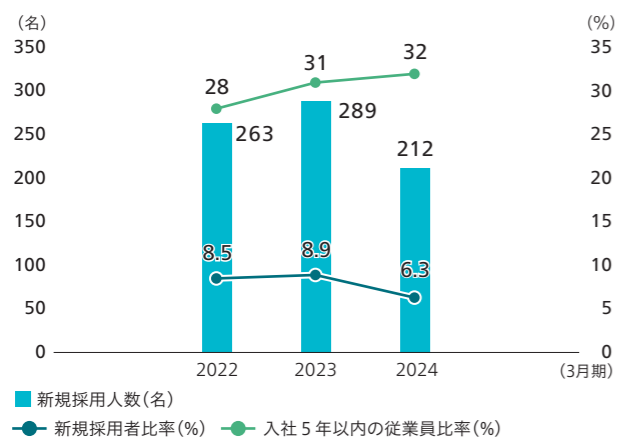
	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2030年 3月期
海外外向(研修)者に占める入社5年以内の従業員の比率	17%	14%	12%	20%

達成に向けた取り組み

- ・インターンシップの積極的な受け入れ、大学研究室との関係構築により優秀な人財を採用できる下地の整備
- ・より多くの若手社員が海外経験を積めるよう、短期の海外研修制度の導入
- ・若手従業員の海外キャリア意識の形成とモチベーション向上を狙い、海外外向経験者による座談会を実施し、その様子を社内報を通じて紹介

ご参考

新規採用の状況



女性活躍の推進

多様な価値観をもった人財に活躍してもらうべく、当社は女性が働きやすい環境の整備に取り組んでいます。その成果として国内の女性従業員の平均勤続年数は、男性従業員とほぼ同じとなっています。

今後、女性従業員一人ひとりにより一層力を発揮してもらえるよう、2030年3月期までに、当社単体で女性管理職の割合を3%(10名)以上とすることを指標として設定し、取り組みを進めています。

2024年3月期は、女性社員の中から参加希望者を募って「女性キャリアデザインセミナー」(全2回)を開催しました。本セミナーでは、自身の人生の振り返りから強みや持ち味を認識し、今後の行動計画を立てました。第2回目では、氏原社外取締役が登壇し、働く女性の先輩として、「物ごとを肯定的に捉えること」「仕事を楽しむこと」「ネットワーキング(人脈形成)」について講話を行いました。

参加者からは、「自身のキャリア形成について改めて深く考える有意義な機会になった」、といった声が聞かれ、今後も女性のキャリア形成を後押しする施策を実施していくことで、女性活躍の推進に取り組んでいきます。



指標

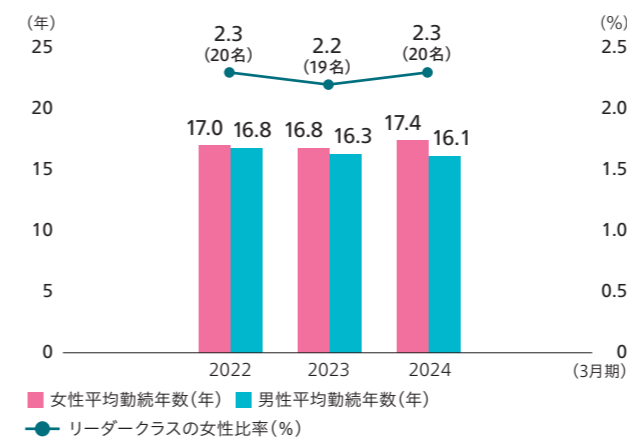
	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2030年 3月期
女性管理職比率	0.7%(2名)	1.0%(3名)	1.3%(4名)	3.0%(10名)以上

達成に向けた取り組み

- ・育児短時間勤務の拡大など柔軟な働き方が可能となる制度の整備
- ・新規採用において積極的に女性を募集
- ・リーダークラスおよび管理職昇進試験への女性の応募を推奨

ご参考

男女別平均勤続年数/リーダークラスの女性比率



育児休業取得の促進

多様な人財がやりがいをもって働き続けられるよう、仕事と家庭の両立を可能とする職場環境を整備することも、当社の持続的成長には欠かせない要素だと考えています。当社では育児休業および育児短時間勤務制度を取り入れており、近年、女性従業員の利用率は高い水準を維持していますが、男性従業員の利用者数については改善の余地があります。そこで、男性従業員の育児休業取得率について、2030年3月期までに当社単体で90%以上とすることを指標として設定し、取り組みを進めています。



指標

	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2030年 3月期
育児休業取得率 男性	8%	25%	49%	90%以上

達成に向けた取り組み

- ・職場責任者を対象に育児休業に関する情報を発信し、部下が育児休業を取得しやすい環境づくりを促進

ご参考

	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期
育児休業取得率 女性	92%	100%	100%

社会(人的資本開示など)

人財教育制度

研修や上司との面談などを通じた成長支援

国内では、新人から中堅を経て管理職クラスに至るまでを階層別に分けた研修制度のほか、工場実習研修などの各種研修や会社が一部費用を補助する通信教育の受講制度を備えています。一部の昇格・昇進試験では、部下との面談演習などマネジメントに関する研修も実施しており、本人のマネジメント能力の測定とフィードバックを行うことで、マネジメント能力やリーダーシップ向上に向けた取り組みを進めています。

また、毎年従業員が年度初めに目標を設定し、その成果などについて上司との面談を実施しています。面談の際に、上司から適宜従業員へフィードバックを行い、今後について話し合う機会を設けることで、各自の成長を支援しています。基本給は過去1年間の評価、賞与(年2回)は半期の評価と会社業績に応じて変動しており、従業員のモチベーションの向上につなげています。

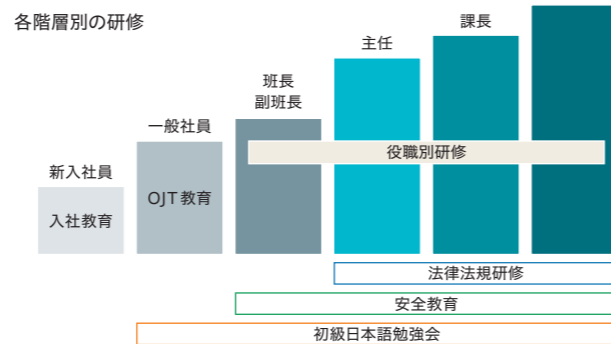
教育体系イメージ図

職群	昇格 昇進試験	階層別教育	職種別教育	共通
管理職		コーチング研修 新任監督者研修	トレーナー・昇格試験評価者教育	キャリアプラン研修 倫理指針・コンプライアンス教育 環境・安全衛生教育
総合職	マネジメントリーダー研修	異業種交流研修		
基幹職	昇格試験			
一般職				
その他			営業研修・修理研修 海外業務研修 工場実習	
入社1年目	格付研修	新入社員研修		

中国工場における人財育成

生産拠点の中核である中国工場においても、人財育成に積極的に取り組んでいます。マネージャーを対象とするリーダーシップ向上や問題解決の研修をはじめ、各階層別に積極的に研修を行うことで継続的な成長を促しています。また、一定の役職者以上には、安全教育や法律法規研修なども実施するとともに、日本での研修予定者や希望者には日本語勉強会を実施しています。

中国工場における人財教育制度



ダイバーシティ&インクルージョンの推進

当社は、年齢、性別、国籍、障がいの有無などにとらわれず、全ての従業員が互いに認め合い、個々の能力を最大限に発揮し、活躍できる企業であることが重要だと考えています。そのため、採用、配置、昇進など、人事運用面においては性別など属性による区別を排して公平な運用に努めるとともに、当社グループの全役員および全従業員の行動指針となる「マキタ倫理指針のガイドライン」においても、個人の多様性を尊重する旨を記載するなど、多様な人財が活躍できるよう取り組んでいます。



従業員の安全と健康の確保

企業が持続的に成長を続けるためには、従業員の安全と健康の確保は重要なテーマの一つとなります。当社では持続的な成長と従業員の安全・健康の確保との両立を目指し、さまざまな取り組みを行っています。

安全衛生活動

国内の各事業所で安全衛生委員会活動を行っており、毎年策定する安全計画を基に活動しています。労働環境の安全パトロール、各職場でのKY(危険予知)活動[※]、ヒヤリハット活動などを実施し、委員会で報告、改善することで、より安全で安心して働くことができる職場づくりに取り組んでいます。2024年3月期に国内で発生した労働災害は12件で、4日以上以上の休業災害はありませんでした。今後も安全衛生教育を徹底するとともに、職場内の危険を回避するための対策を講じることで、労働災害の防止に努めていきます。

※ 職場での具体的な仕事の中に潜んでいる危険を見つけ出し、その危険がどのような労働災害を引き起こす可能性があるかを洗い出すことにより、従業員の不安全行動および危険な職場環境を無くし、労働災害を防ぐ活動

心と体の健康支援

国内では、ストレスチェック、長時間労働者との面談や社内でのインフルエンザ予防接種の実施、暑熱対策として岡崎工場では当社製のファンジャケットの配布やウォーターサーバーの設置など、従業員の心と体の健康の確保に全社的に取り組んでいます。ストレスチェックについては、職場別に結果を分析して、産業医から各部署の責任者へフィードバックを行い、職場改善を促しています。職場改善を積み重ねることにより、従業員のメンタルヘルスの向上に努めています。

人権の尊重

当社グループの役員および従業員全員の行動指針となる「マキタ倫理指針のガイドライン」において「人権の尊重」を明記し、全ての人の基本的人権を尊重すること、差別や個人の尊厳を傷つける行為の禁止を定めています。この「マキタ倫理指針のガイドライン」についてはパートタイマーも含む全従業員に対して毎年1回必ず周知・教育を行っています。海外子会社も対象としており、グループ全体で人権の尊重を徹底させています。

また、当社は自社だけでなくサプライチェーン全体で人権への配慮などの社会的責任を果たすことが重要だと考えており、「マキタ倫理指針のガイドライン」において、取引先さまの選定にあたり、人権の尊重(児童労働および強制労働の排除を含む)などの社会的責任を果たしていることを選定基準の一つとして規定しています。

CSR調達

当社は、お客さまに安心して当社製品を使っていただけるよう、安全で高品質な製品の提供に全社を挙げて取り組んでいます。この実現にあたっては、関連法令を遵守するのはもちろんのこと、取引先さまとの間で、公正・公平・透明かつ誠実な取引と、パートナーとしての関係構築に努めるとともに、環境への配慮、人権の尊重、腐敗防止、適正な雇用慣行の尊重など、社会的側面をも重視した調達活動を推進することが重要だと捉え、「取引基本契約書」「調達の基本方針」にその旨を定めています。その一環として、環境マネジメントシステムの取得状況をはじめ、環境保全活動に関する調査を取引先さまに対し毎年実施するなど、責任ある調達活動を推進しています。

調達の基本方針

1. 法令と社会規範を遵守
2. 環境負荷低減への配慮
3. 公平・公正な取引の機会を提供
4. 相互信頼に基づく共存・共栄

詳しくは当社Webサイト(<https://www.makita.co.jp/sustainability/social/03/>)をご覧ください。



当社は、環境保全と事業の持続的な成長との両立を目指し、環境経営を推進しています。1998年に「環境方針」を制定するなど、環境方針に掲げる理念と方針を基にこれまでも積極的に環境保全活動に取り組んできましたが、2022年にマテリアリティとして「脱炭素社会への貢献」および「循環型社会への貢献」を位置付けることで、より一層取り組みを強化しています。

環境への取り組みの詳細は、当社Webサイト(https://www.makita.co.jp/sustainability/#sec_environment)および環境報告書(<https://www.makita.co.jp/sustainability/report/#sec02>)をご覧ください。

環境ビジョン



Go Greenには、工具のグローバルサプライヤーとして、新しい価値を提供し続けるという当社の思いが込められています。常に社会を見つめ、環境と経済の融合による「持続可能な循環型社会」の発展に向け、チャレンジしていく企業であり続けたいと思います。

環境方針

基本理念

マキタは「人の暮らしと住まい作りに役立つ工具のグローバルサプライヤー」として、持続可能な社会の実現及び生物多様性の保全に貢献するため、幅広い地球環境保全活動に取り組む。

方針

- | | |
|---------------|-----------------|
| 1. 組織の整備 | 4. 目的・目標の設定と見直し |
| 2. 継続的改善と汚染予防 | 5. 環境負荷軽減 |
| 3. 法令順守 | 6. 周知と公開 |

全文は当社Webサイト(<https://www.makita.co.jp/sustainability/environment/01/>)をご覧ください。

環境マネジメント

当社は1998年から、環境に関するマネジメントシステムの運用を開始しました。マネジメントシステムをツールとして有効に活用し、環境負荷の低減につなげることを目的に、2007年には本社と岡崎工場ですべてISO 14001認証を取得しました。その後、日進事業所および全ての海外生産拠点において認証を取得し、マネジメントシステムを運用しています。各拠点では内部環境監査や環境教育など、ISO 14001の要求事項に基づく活動を実施し、環境保全活動を推進しています。

ISO 14001 認証取得状況(2024年4月現在)

国内	愛知県	本社、岡崎工場、日進事業所
海外	中国	牧田(中国)有限公司 牧田(昆山)有限公司
	タイ	マキタ・マニュファクチャリング・タイ Co., Ltd.
	アメリカ	マキタ・コーポレーション・オブ・アメリカ
	ブラジル	マキタ・ド・ブラジル Ltda.
	イギリス	マキタ・マニュファクチャリング・ヨーロッパ Ltd.
	ドイツ	マキタ・エンジニアリング・ジャー・マニー G.m.b.H.
	ルーマニア	マキタ EU S. R. L.

脱炭素社会への貢献

当社は脱炭素社会の実現に向けて、環境問題の解決に貢献する製品の開発に取り組むとともに、環境に配慮した事業活動を推進しています。また、温室効果ガス(GHG)排出量への削減目標値を設定しています。詳細はP. 44をご覧ください。

事業活動での取り組み

事業活動におけるGHG排出量の削減のため、再生可能エネルギーの積極的な活用と徹底した省エネに取り組んでいます。また、従業員の環境意識向上を図るため、省エネ推進資料の配布、オフィスや工場の省エネ状況の定期的なパトロールなどを通じた啓発活動も実施しています。

再生可能エネルギーの活用

GHG排出量の削減に向けて、太陽光パネルの設置などに取り組んでいます。2024年3月期においては、海外ではエストニアの拠点に太陽光パネルを設置しました。国内では岡崎工場発送棟、本社開発試験棟に太陽光パネルを設置しました。

今後も国内外で太陽光パネルを順次設置し、事業所などで使用する電力を再生可能エネルギーに切り替えていくことを計画しています。2024年3月期においては、チリ、ニュージーランドの拠点で再生可能エネルギーを導入しました。ドイツなど地中熱を利用した冷暖房システムを導入している拠点もあり、再生可能エネルギーの活用を通じた、GHG排出量の削減に取り組んでいます。

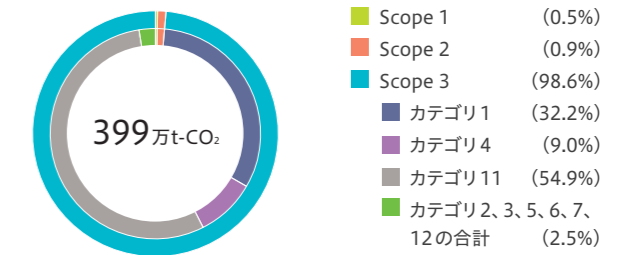


エストニア



岡崎工場発送棟

GHG排出量 (Scope 1、2、3) (2024年3月期)



注: 1. Scope 3の15のカテゴリのうち、カテゴリ8、9、10、13、14、15は算定対象外です。
2. 上記の()内の数値は、Scope 1~3の合計値、399万t-CO₂を分母とした割合です。

省エネ

LED照明や高効率機器(空調、コンプレッサ、生産設備等)などの導入により、当社設備におけるエネルギー消費機器の効率向上を推進し、GHG排出量の削減に向けて取り組んでいます。2024年3月期は、「LED蛍光管への交換」「空調設備、コンプレッサの効率改善」などにより、本社と岡崎工場、日進事業所では、合計で年間消費電力量を前期比343,523kWh削減しました。

環境に配慮した素材の製品・梱包材への切替

カーボンニュートラルへ貢献するため、当社は製品の一部にバイオマス素材を使用する取り組みを推進しています。さらに2022年3月期より製品の梱包に使用するポリ袋をバイオマスポリ袋へ切り替える活動を進めています。また、社会的な廃プラスチックの削減に貢献するため、バイオマス素材に加えて、樹脂リサイクル材料の導入も検討しており、2024年3月期よりポリ袋やプラスチックケースの一部に導入しました。

マックパック タイプ2(A-60517)

リサイクル樹脂材料を使用することで、原材料資源の消費およびGHGの排出抑制を実現。



環境

製品を通じた貢献

当社は、2005年に世界初となるリチウムイオンバッテリーを採用したプロ用電動工具を市場に投入して以来、充電製品のラインアップを拡充しており、近年では特にエンジン式が主流である園芸用機器（OPE）において、エンジン式から充電式への置き換えを積極的に推進しています。

気候変動など環境問題に対する意識が高まる中、エンジン製品は排ガスによる環境面への影響が大きな課題となっています。一方、使用時の排ガスがゼロである当社の充電

式OPEは脱炭素社会の実現に大きく貢献するため、現在は電動工具に次ぐ将来の事業の柱と位置付け、注力しています。また、このような状況を踏まえ、エンジン製品の生産を終了しました。

当社は今後もさらに充電製品の開発・生産・販売・サービスに経営資源を集中させ、エンジン式に匹敵する使用感をもつ充電製品を通じて「エンジンから充電へ」の流れを加速させ、脱炭素社会の実現に貢献していきます。

また、2021年12月にStiftung GRS Batterienとマキタ・ヴェルクツォイクG.m.b.H(ドイツ)は、電動工具部門で業界協定を結び、共同してホームセンターなど電動工具販売店にリチウムイオンバッテリー専用の回収ボックスを設置し、使用済みのリチウムイオンバッテリーの回収率を上げて再資源化を推進する取り組みを行っています。

脱プラスチックの推進

海洋に流出したプラスチックごみにより地球規模での環境汚染が懸念されており、社会的にも使い捨てプラスチック削減の取り組みが進む中、当社は持続可能な社会の実現および生物多様性の保全に貢献するため、当社製品の包装に使用する使い捨てプラスチックの削減に取り組んでいます。従来の包装の簡素化に加え、2021年3月期からは当社製品の包装に使用するポリ袋などの削減に取り組んでおり、具体的には製品の梱包に使用する内材の工夫を通じてポリ袋の削減に取り組んでいます。今後もさらに脱プラスチックを推進していく計画です。

ポリ袋から紙材への切り替え



フック、ビットのセット品

環境配慮設計

当社の環境配慮製品の考え方は、1992年の製品に対するアセスメントに端を発します。そして、1993年のマキタ地球環境憲章の策定とともに明文化され、環境に配慮した製品の開発が本格的にスタートしました。

新製品の設計時には、エネルギー効率の改善、軽量化、長寿命化に取り組むほか、製品に用いる各部品の材料が再生可能であるかを確認し、社内規程で定めた割合以上を使用するなど環境に配慮した材料を活用し、再資源化が可能な製品の開発を進めています。

ポリ袋の廃止（内材の工夫）



ポリ袋入りグリップ

内材を工夫してポリ袋を廃止

循環型社会への貢献

当社は限りある資源の有効活用を進め、循環型社会の実現に貢献していきます。

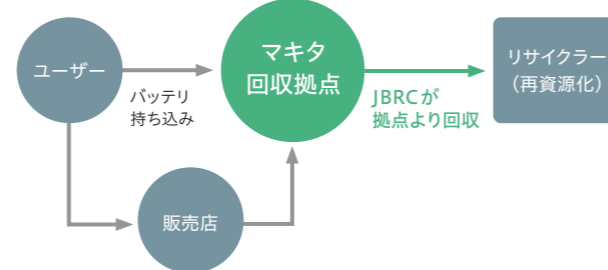
バッテリーのリサイクル

「充電製品の総合サプライヤー」として数多くのバッテリーを供給する当社にとって、環境保護と資源の有効活用のため、使用済みのバッテリーの回収は責務であると考えています。各国の法令や制度に合わせた回収システムを構築・運用することで、資源循環を促進しています。

国内での取り組み

国内では、一般社団法人JBRの会員として「資源の有効な利用の促進に関する法律」に基づき、バッテリーの自主回収および再資源化に取り組んでおり、本社と国内営業所を回収拠点として登録しています。

日本国内の例



ドイツでの取り組み

電池メーカーとドイツ電気・電子工業連盟（ZVEI）が1998年に設立した非営利団体「バッテリー共同回収システム協会（Stiftung GRS Batterien）」が運営するバッテリー共同回収システムを利用して、販売したバッテリーの回収を行っています。

TOPICS

環境負荷低減に積極的に取り組む企業として、近隣自治体との連携も進めています。森林にCO₂を持ち込まず、森林環境にやさしい林業を目指す自治体と、エンジン式から充電式への製品の置き換えを目指す当社が連携していくことで、林業の働き方改革、改善の実現を計画しています。官民が連携して社会課題を解決し、持続可能な社会の実現に向けた取り組みを着実に進めていきます。



TCFD 提言への取り組み



頻発する風水害など気候変動が社会に及ぼす影響が甚大になる中で、脱炭素社会の実現に向けて企業が果たすべき役割はより重要なものとなっており、当社は気候変動問題を重要な経営課題として捉えています。

そのため、当社は現在、使用時に排ガスを出さない充電式のOPEに注力するとともに、自社の事業活動でのGHG排出量を2040年度(2041年3月期)までに実質ゼロにする目標を掲げ、GHG排出量の削減に積極的に取り組んでいます。

これらの取り組みを含め、気候関連リスク・機会が当事業活動等に与える影響について、ステークホルダーの皆さまと対話していくことが重要との認識のもと、当社は2021年に「TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)」の提言に賛同しました。

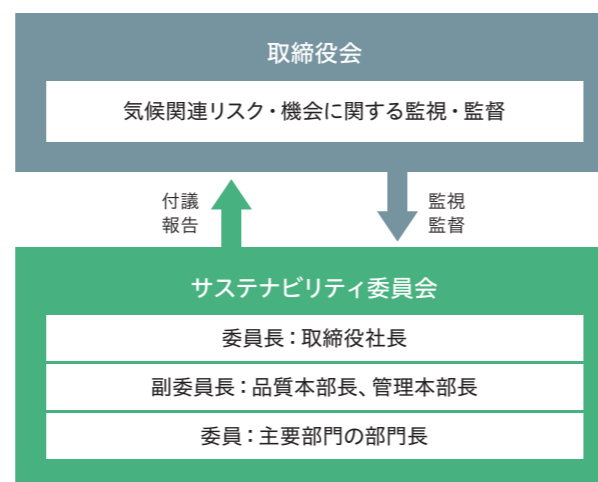


ガバナンス

当社は、事業活動を通じたサステナビリティ課題への取り組みを全社的に推進することを目的とし、2021年に取締役社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」を立ち上げました。

同委員会は、サステナビリティ課題の中でも特に気候変動を重要視し、GHG排出量削減の方針、施策、計画などについて審議しています。

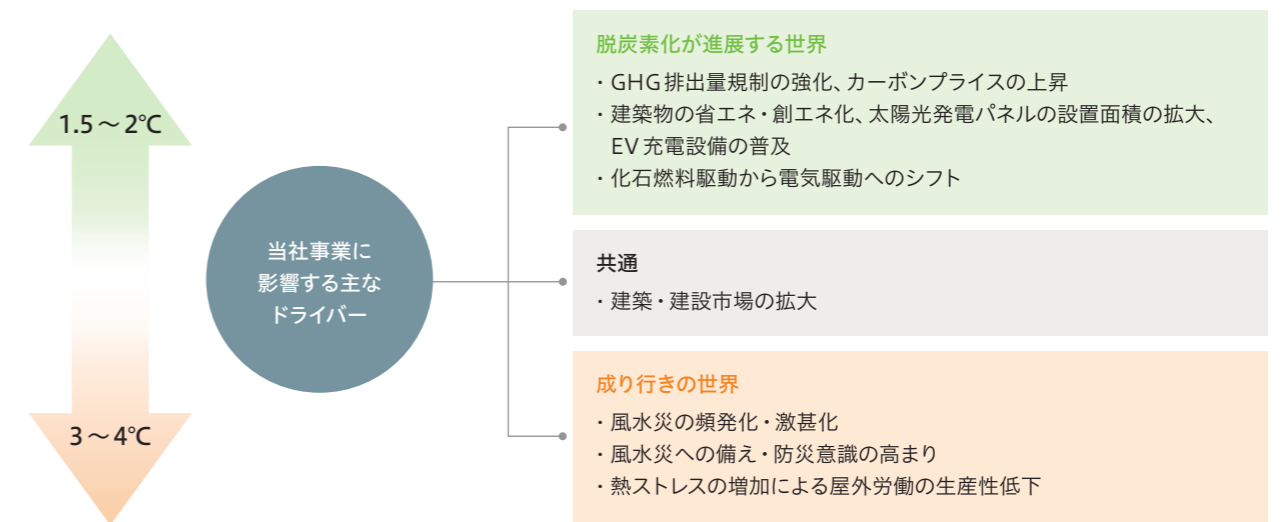
サステナビリティ委員会は重要な事項について取締役会に報告、付議し、取締役会は当該事項について審議を行うことで、当社の気候関連リスク・機会に関する監視・監督と意思決定を行っています。



戦略

(1) リスク・機会の特定

当事業に影響を及ぼす気候関連リスク・機会の特定にあたり、IEA(国際エネルギー機関)、IPCC(気候変動に関する政府間パネル)などの気候変動シナリオを参考にして、①脱炭素化が進展する1.5~2°Cの世界観、②成り行きで温暖化が進行した3~4°Cの世界観を整理しました。



これらの世界観をもとに、当社の気候関連リスク・機会を抽出し、それらの性質を定性的に評価した結果は以下の通りです。

リスク

タイプ	カテゴリ		リスク	発現時期	可能性
	大項目	小項目			
移行	政策・法規制	カーボンプライスの引き上げ/ 省エネ・低炭素規制	自社のGHG排出量に応じた操業コスト増加	短~中期	大
			原材料、エネルギー等の調達コスト増加		
			省エネ対応強化への設備投資コスト増加		
		再エネ調達コスト増加	短期		
		バッテリー規制	バッテリーの調達コスト増加	中~長期	
移行	技術	製品技術開発競争	環境性能(携帯性・作業効率を含む)に優れた技術・製品の開発コスト増加	短~中期	大
		次世代バッテリーの技術開発競争	容量・電圧・寿命・安全性等に優れた次世代バッテリーの開発コスト増加		
	市場	市場価格の変化	バッテリー需要増加による調達コスト増加 半導体需要増加による調達コスト増加 輸送の脱炭素化に伴う輸送コスト増加	短期 短~中期	大
	評判	情報開示要請の高まり	開示情報の他社対比劣後による評判低下	短期	中
物理	急性	風水災の頻発化・激甚化	当社拠点における物的被害の発生	短期	中
			事業中断による休業損害の発生		
			サプライチェーンの途絶による休業損害の発生		

注: リスク発現時期の尺度 短期: ~3年以内、中期: 3年超10年以内、長期: 10年超

環境

機会

タイプ	カテゴリ		機会	実現時期	可能性
	大項目	小項目			
移行	エネルギー源	カーボンプライスの引き上げ	カーボンニュートラルに向けたGHG排出量削減による操業コスト減少	短～中期	大
	製品とサービス	製品技術開発競争	環境性能(携帯性・作業効率を含む)に優れた製品の開発による他社製品との差別化	短期	大
		次世代バッテリーの技術開発競争	性能が優れた次世代バッテリーの開発による他社製品との差別化	中～長期	
	市場	省エネ・低炭素規制	エンジン式から充電式への製品シフトによる市場拡大・製品需要増加	短期	大
		建築物・建設市場の変化	建築物のZEB ^{※1} /ZEH ^{※2} 化、太陽光発電設備やEV充電設備の設置工事等に伴う製品需要増加		
		情報開示要請の高まり	開示情報の充実化による評判向上		
物理	レジリエンス	気温の上昇、気候・気象の両極端化	自宅で過ごす時間の長期化によるDIY需要増加に伴う製品需要増	短～中期	大
		風水災の頻発化・激甚化	防災市場の拡大・製品需要増、被災地域における復旧・復興への貢献	短期	大
		気温の上昇	暑熱環境下における作業環境改善のための製品需要増	短～中期	

注：機会実現時期の尺度 短期：～3年以内、中期：3年超10年以内、長期：10年超
 ※1 Net Zero Energy Building ※2 Net Zero Energy House

(2)シナリオ分析のテーマ設定

抽出・整理した気候関連リスク・機会について、事業への影響度、事業戦略との関連性、ステークホルダーの関心度などを勘案し、当社として「重要度が高い」と評価した次の4テーマについてシナリオ分析を実施し、2050年までの事業・戦略・財務への影響を評価しました。

(3)シナリオ分析結果

テーマ1(機会)：OPEの脱炭素化による充電式OPEの需要変化

テーマに含まれる機会の内容	・OPE分野において、排ガス規制の導入・強化が進んでいる。 ・脱炭素社会に向けて、さらなる規制強化や消費者嗜好変化を背景に、エンジン式から充電式への移行が進展し、充電式OPEの需要拡大が期待される。
分析の前提条件	・OPE分野の市場予測情報を参考に、市場拡大のベースライン(成り行きシナリオ)を算定 ・自動車のEVシフトに関するIEAのシナリオデータ [*] を参考に、OPE分野の2°C未満のシナリオデータを設定
分析結果	・OPE市場の拡大により充電式OPEの市場も成り行きシナリオで拡大が想定されるが、2°C未満シナリオではエンジン式から充電式へのシフトが進展し、大きく拡大すると見込む。 ・市場成長と同程度の売上規模の拡大が見込まれるとともに、シェアを拡大できればさらなる売上増が期待できる。
今後の機会獲得施策	・エンジン式からの置き換えを可能とする充電式OPEの積極的な開発 ・販売・サービス拠点網の拡充による、販売・サービス力の強化 ・OPEの販売拡大および取扱い製品の増加を見据えた、物流機能および生産能力の増強

※IEA“EV Outlook 2021”を参考。なお、OPE分野のエンジン式から充電式へのシフトは、自動車のEVシフトよりも進展率が低くなると想定

テーマ2(機会)：建築・建設市場の拡大に伴う電動工具需要の変化

テーマに含まれる機会の内容	・グローバルでの建築・建設市場の拡大によって、電動工具の需要拡大が見込まれる。 ・脱炭素社会に向けた建築物のさらなる省エネ化(躯体の改修等)・創エネ化(太陽光パネルの設置等)の進展や、EV充電設備の普及促進によって工事が増加し、電動工具のさらなる需要拡大が期待される。
分析の前提条件	・グローバルでの建築・建設工事量増加を受けた、電動工具の需要の高まりを想定 ・建築・建設市場規模の統計情報を基に、電動工具の売上のベースライン(成り行きシナリオ)を算定 ・建築・建設業界のデータやIEAのシナリオデータを参考に、脱炭素社会に向けた建築物の省エネ・創エネ工事量やEV充電設備の設置工事量を設定(2°C未満シナリオ)
分析結果	・電動工具の売上は成り行きシナリオでも拡大が想定されるが、2°C未満シナリオでは省エネ・創エネ工事量やEV充電設備の設置工事量の増加により、大きく拡大すると見込む。 ・中でも、作業効率性に優れた充電式の電動工具は、建築・建設市場での使用の増加が見込まれる。
今後の機会獲得施策	・市場動向を踏まえた電動工具の開発、中でも作業効率の向上を通して環境負荷低減に貢献する充電式工具の積極的な開発 ・販売・サービス拠点網の拡充による、販売・サービス力の強化 ・販売拡大を見据えた物流機能および生産能力の増強

テーマ3(リスク)：リチウムイオンバッテリーに関するリスク(調達コスト、高性能な次世代バッテリーの台頭)

テーマに含まれるリスクの内容	・自動車産業やエネルギー産業におけるリチウムイオンバッテリー(LiB)の需要拡大により、LiB調達コストの変動が予想される。 ・高性能な次世代バッテリーの台頭による競争環境の変化が予想される。
分析の前提条件	・LiB単価に関する市場予測情報を参考に、同単価のベースライン(成り行きシナリオ)を算定 ・LiBの原材料費(リチウム、ニッケル、コバルト)の過去データを基に、LiBの需要が高まった場合、高騰する原材料費を設定(2°C未満シナリオ)
分析結果	・成り行きシナリオおよび2°C未満シナリオともに、LiB単価はバッテリーメーカー・材料メーカーでの増産計画等を背景に、中長期的に下落する見通し。EVや蓄電池等での需要拡大により、LiBの原材料の需給バランスが崩れた場合、LiB単価が高騰する可能性があるが、長期的な影響は軽微と見込む。 ・次世代バッテリーの市場化の予測は困難ではあるが、EV市場の牽引により中長期的には次世代バッテリーが普及し、当社製品分野においても台頭することにより競争環境が変化すると見込む。
今後のリスク対策	・バッテリーサプライヤーとの長期的な関係構築 ・次世代バッテリーを使用した製品発売に向けた研究開発

テーマ4(リスク)：カーボンプライスの引き上げによる操業コスト増加のリスク

テーマに含まれるリスクの内容	・炭素税や排出量取引制度等のカーボンプライシングの導入やカーボンプライスの引き上げによる操業コストの増加が予想される。
分析の前提条件	・カーボンニュートラルに向けたGHG排出量の削減計画およびIEAのシナリオデータ等を基に、長期的なGHG排出量の削減経路を設定 ・GHG排出量の削減対策等のコストを設定 ・IEAのシナリオデータを基に、将来のカーボンプライスを試算し、上記の対策コストと比較
分析結果	・GHG排出量の削減対策を積極的に行わない場合の、GHG排出量に応じたカーボンプライスよりも、再生可能エネルギーの活用をはじめとしたGHG排出量の削減等を積極的に進めた場合のコストの方が安価であると評価。
今後のリスク対策	・再エネ電力調達の推進、自家消費型太陽光発電の導入・拡大 ・事業活動のエネルギー効率のさらなる向上 ・商用車のEV化の推進

(4) 今後の方針・取り組み

気候変動による事業・戦略・財務への影響を定性・定量的に評価・把握した結果、当社製品が気候変動の緩和・適応へ貢献するなど、気候変動に対し財務的にレジリエント（強靱）であることおよび事業戦略に実行可能性、持続可能性があることが確認できました。

当社製品の中でも安全性、利便性、快適性の向上、使用時の排ガスゼロなどの特長がある充電製品については、特に気候変動の緩和・適応に大きく貢献する製品であると考えています。また、(3) シナリオ分析結果には含まれていませんが、成り行きシナリオでは風水災の頻発化・激甚化も想定される中、被災地域における復旧・復興に貢献する当社充電製品の迅速・安定供給を行うことが重要であり、その実現のための体制づくりを継続的に行ってまいります。今後も「充電製品の総合サプライヤー」に向けた取り組みを推進していくことで社会に貢献し、持続的な成長につなげてまいります。

(5) 脱炭素社会への移行計画

当社は2005年、業界に先駆けてリチウムイオンバッテリーを使用したプロ向けの電動工具の販売を開始し、その後、充電製品への置き換えを戦略的に推進しています。また、自社の事業活動でのGHG排出量を2040年度(2041年3月期)までに実質ゼロにする目標を掲げ、GHG排出量の削減に積極的に取り組んでいます。

これらの緩和策の実効性を確保・向上していくために、関連する「指標と目標」を設定し、気候変動ガバナンスのもとでそれらの実績・進捗・達成状況を監視・監督して、移行計画を定期的に見直し・更新してまいります。また、脱炭素社会に向けた機会の獲得・最大化についても、移行計画の中で戦略的に実行してまいります。

1.5°C目標の達成に向けた移行計画の概要

気候変動の緩和	GHG排出量の削減	<ul style="list-style-type: none"> GHG排出量(Scope 1、2)を2040年度(2041年3月期)までに実質ゼロ 中期目標として、2030年度(2031年3月期)までに2020年度(2021年3月期)対比で50%削減
	脱エンジン	<ul style="list-style-type: none"> OPEの電動化比率(2023年度(2024年3月期)実績:99.2%)の向上
機会の獲得・最大化	<ul style="list-style-type: none"> シナリオ分析結果を踏まえた下記施策の戦略的実行 充電製品(電動工具およびOPEを含む)の積極的な開発 販売・サービス拠点網の拡充 販売拡大を見据えた物流機能および生産能力の増強 	

リスク管理

当社は、事業活動におけるリスクの抽出・精査を行う開示委員会を毎年開催し、その中で気候変動に関わるリスクについて評価・管理しています。気候変動のリスク・機会の詳細については、サステナビリティ委員会のもとで評価・管理しています。

取締役会では、気候変動が重要な外部環境リスクの一つであるとの認識のもと、気候変動が経営に及ぼす影響について議論し、脱炭素社会の実現に貢献する経営戦略、施策を決定しています。

このような気候関連のリスク管理の体制・運用を強固にし、気候変動対応をより一層強化してまいります。

指標と目標

GHG排出量に関する目標

当社グループでは、自社の事業活動でのGHG排出量(Scope 1、2)を2040年度(2041年3月期)までに、サプライチェーン全体でのGHG排出量(Scope 3)を2050年度(2051年3月期)までに、それぞれ実質ゼロにすることを目標として設定しました。また、Scope 1、2については、2030年度(2031年3月期)までに2020年度(2021年3月期)比で半減することを中期目標とします。

GHG排出量に関する目標と実績(t-CO₂)

	2020年度 (2021年3月期)実績	2030年度 (2031年3月期)目標	2040年度 (2041年3月期)目標	2050年度 (2051年3月期)目標
Scope 1、2	89,673	44,836	実質ゼロ	
Scope 3	6,006,569	-	-	実質ゼロ

注：2023年度(2024年3月期)のGHG排出量はP.36をご覧ください。

上記目標の達成に向けて、再生可能エネルギーの活用などを通じたGHG排出量削減への取り組みを着実に進めてまいります。

OPEの電動化に関する指標

シナリオ分析の「テーマ1(機会):OPEの脱炭素化による充電式OPEの需要変化」に記載の通り、脱炭素社会に向けて、エンジン式から充電式への移行が進展しています。当社では、電動化(脱エンジン)比率を指標として設定し、同比率の向上に努めています。なお、当社はOPEを含めた全エンジン製品の生産を終了しました。

OPEの電動化比率*に関する指標と実績

2019年度 (2020年3月期)実績	2020年度 (2021年3月期)実績	2021年度 (2022年3月期)実績	2022年度 (2023年3月期)実績	2023年度 (2024年3月期)実績
86.1%	88.5%	90.9%	91.9%	99.2%

※ 販売台数ベース。充電式に加え電源コード付のAC製品を含む

これからも、気候変動問題を中心とした環境問題の解決に貢献していくために、エンジン式からの置き換えを可能とする充電式OPEの積極的な開発などを推進してまいります。

コーポレートガバナンス



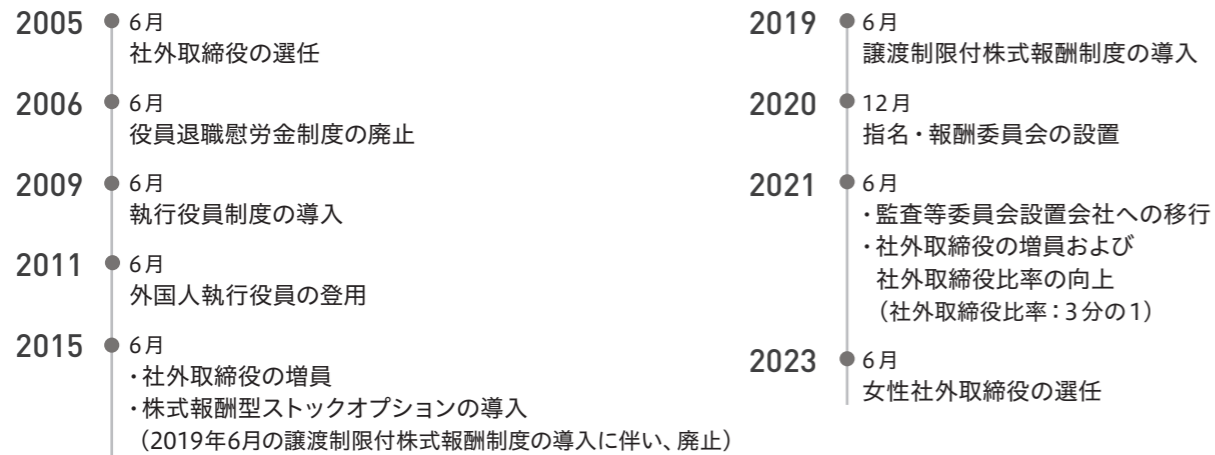
当社は、企業価値を向上させて、株主の皆さまをはじめとするステークホルダーからの信頼に応えられるよう、コーポレートガバナンスの強化・充実に努めています。

ガバナンス情報の詳細は、当社Webサイト (<https://www.makita.co.jp/sustainability/governance/01/>) およびコーポレートガバナンスに関する報告書をご覧ください。

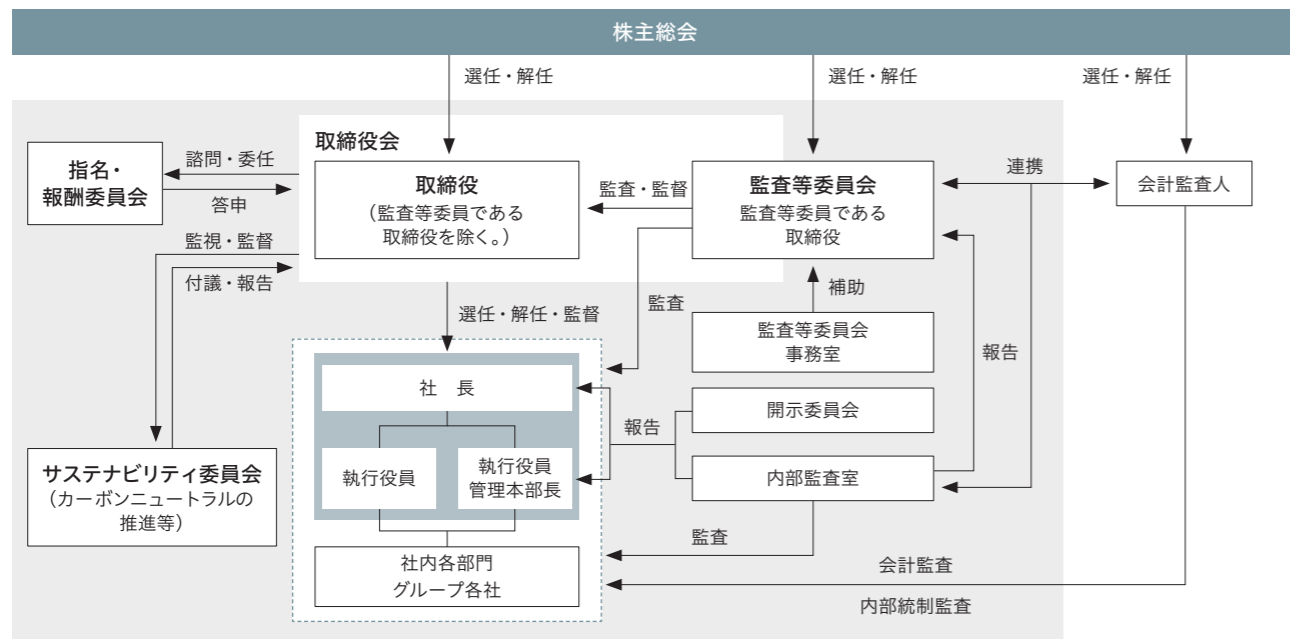
コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、さまざまなステークホルダーと共に持続的発展を図ることが最重要課題と考えており、その実現のため経営姿勢/品質方針を掲げ、コーポレートガバナンスの強化・充実に取り組んでいます。このような観点から、経営の透明性向上と経営のチェック機能の充実を図るとともに、積極的かつ迅速な情報開示に努めることにより、経営内容の公正性と透明性の維持・向上に取り組んでいます。

コーポレートガバナンス強化の歩み



コーポレートガバナンス体制模式図(2024年6月26日現在)

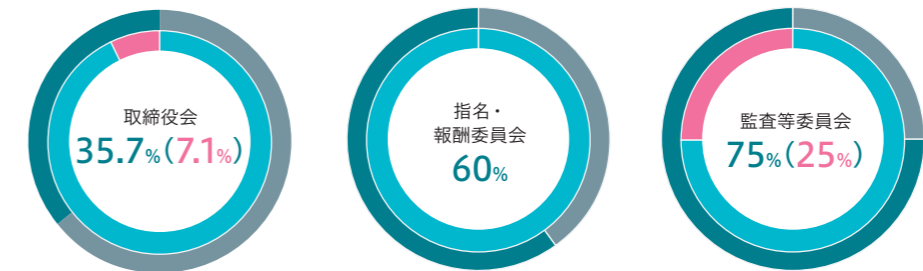


主な組織の構成

	議長・委員長	総員(名)	社内取締役(名)	社外取締役(名)	2024年3月期開催実績(回)
取締役会	取締役社長:後藤宗利	14	9	5	12
指名・報酬委員会	社外取締役:杉野正博	5	2	3	4
監査等委員会	取締役(常勤監査等委員):若山光彦	4	1	3	14

各組織の社外取締役比率

■ 社内 ■ 社外 ■ 男性 ■ 女性



注:上記の()内の数値は、女性の割合

取締役のスキルマトリックス

氏名	独立性	指名・報酬委員会	専門性								
			企業経営	海外経験	営業/販売	開発	生産/調達/品質	サステナビリティ	IT/デジタル化	財務会計	法務
後藤 宗利		●	●	●	●	●		●	●		
金子 哲久			●	●		●	●				
土屋 隆			●		●						
吉田 雅樹			●	●			●		●		
表 孝至			●	●	●						
大津 行弘		●	●	●				●	●	●	●
犬塚 善久			●	●		●	●				
川瀬 英行			●	●			●				
杉野 正博	●	●(委員長)	●		●		●				
岩瀬 隆広	●	●	●	●		●	●				
若山 光彦				●	●						
井上 尚司	●	●									●
西川 浩司	●									●	
氏原 亜由美	●									●	

コーポレートガバナンス体制の概要

取締役会

取締役会は月1回開催するほか必要に応じて臨時に開催します。取締役会は、経営の意思決定機関として法令および定款に定められた事項のほか、取締役会規程に基づき、経営方針や事業計画の決定、重要な契約の締結、子会社の設立など経営上重要な事項について決定するとともに、業務執行の監督を行います。社外取締役には企業経営に関する豊富な経験と幅広い見識を有する者や、財務・会計・法務等の各分野に関する豊富な経験と知見を有する者を選任しており、一般株主と利益相反が生じる恐れのない独立した立場から適宜意見を述べるなど、コーポレートガバナンスを強化する役割を担っています。海外での業務経験を豊富に有する取締役も複数登用しており、多様性を備えています。

指名・報酬委員会

指名・報酬委員会は、取締役会の諮問に基づき、代表取締役および取締役*等の指名に関する方針、代表取締役の選定等および取締役*等の選任等に関する事項、代表取締役社長の後継者計画に関する事項、取締役*等の個人別の報酬等の内容についての決定に関する方針を審議・答申するとともに、取締役会の委任に基づき、取締役*等の個人別の報酬等の内容について決定します。

※ 監査等委員である取締役を除く

2024年3月期の主な審議内容

- ・役員の指名・報酬方針
- ・個人別報酬額の決定
- ・役員人事
- ・代表取締役社長の後継者計画

監査等委員会

監査等委員会は月1回開催するほか必要に応じて随時開催します。監査等委員会は、取締役の職務執行の監査・監督を行い、策定された監査の方針、職務の分担等に従い、重要な会議の出席や報告の聴取等を通して業務および財産の状況を調査します。さらに、監査等委員会は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の指名等および報酬等に関する意見陳述権を適切に行使します。なお、監査等委員会監査が円滑に機能することを目的として監査等委員会事務室を設置しており、専任のスタッフが業務を支援します。

監査・監督機能の実効性を強化するため、常勤の監査等委員を1名選定しています。監査等委員である社外取締役は3名選任されており、1名は弁護士、2名は公認会計士として長年の経験と専門的な知見を有しており、独立した観点から専門性の高い監査業務を遂行できるものと考えています。

執行役員

グループ戦略の迅速な実行および業務執行体制を強化するために、執行役員制度を導入し、機動的かつ効率的な事業運営に努めています。2024年7月時点の執行役員は17名で、うち外国人執行役員は3名です。

監査体制(三様監査)

監査等委員会、内部監査部門および会計監査人は、必要に応じて情報交換や意見交換等の連携がとれる体制となっています。監査等委員会は、会計監査人と定期的に会合を開催し、監査・レビューについて結果報告および説明などを受けるとともに、情報交換や意見交換を実施しています。また、監査等委員会は、内部監査機能を有する各部門と連携して子会社を含む当社グループの監査を実施しており、内部監査部門からは監査結果を含め、全社における内部統制システム構築の状況について報告を受けるとともに、情報交換や意見交換を実施しています。

取締役の選任方針と決定プロセス

方針

取締役会全体として知識・経験・能力等をバランスよく備え、多様性と適正規模を両立させることおよび独立社外取締役比率を3分の1以上とすることに努めています。

社内取締役*	当社の業務に関わる豊富な経験を有するなど自己の経験と知見に基づき経営戦略を策定・遂行する能力を有する者を選任
社外取締役*	企業経営に関する豊富な経験と幅広い見識を有する者を選任
監査等委員である取締役	社内外での職務経験や財務・会計・法務等の各分野における豊富な経験と知見を有する者を選任し、最低1名は財務および会計等に関する豊富な経験と知見を有する者を選任

※ 監査等委員である取締役を除く

プロセス

取締役（監査等委員である取締役を除く。）	指名・報酬委員会の答申に基づき取締役会が候補者を決定し、株主総会で選任
監査等委員である取締役	監査等委員会の同意を得た上で取締役会が候補者を決定し、株主総会で選任

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の実効性について、毎年、アンケート形式にて各取締役による自己評価を実施しています。2024年3月期の実効性評価を分析した結果、取締役会の構成、運営状況、監督機能、株主・ステークホルダーへの対応などの観点から、取締役会は総じて適切に機能しており、当社の取締役会の実効性は確保されていると評価しました。

また、アンケートの各項目に自由記述欄を設けることで、取締役会の実効性に関するより具体的な評価や意見・提言の吸い上げを図っており、2024年3月期のアンケートにおいては、「社外取締役へのインプットの強化」、「Web会議などを活用した柔軟な取締役会の開催」など、実効性向上に関する意見・提言を受け、今後の対応課題としました。

役員報酬

取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬

取締役会は、指名・報酬委員会への諮問・答申を経た上で、取締役の個人別の報酬等の内容についての決定に関する方針を決定しています。取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬は、月例報酬、役員賞与、譲渡制限付株式報酬によって構成されています。月例報酬に加え、業績向上への意欲を高めるために連結業績連動型の役員賞与、株価上昇および企業価値向上への貢献意欲を従来以上に高めるために譲渡制限付株式報酬制度を導入することで、取締役ヘインセンティブを与える仕組みになっています。

月例報酬	+	役員賞与*	+	譲渡制限付株式報酬*
------	---	-------	---	------------

※ 社外取締役は支給対象外

決定方法

月例報酬	取締役会の決議により委任を受けた指名・報酬委員会が業績、役職、従業員の昇給等に基づき、株主総会で決議された報酬限度額内で、各取締役の月例報酬額を決定	
役員賞与	総額	剰余金の配当と同様、特殊要因を加減算した調整後の基本的1株当たり当期利益を基準としており、指名・報酬委員会への諮問・答申を経た上で、取締役会が一定の計算式に基づいて役員賞与の総額を決定し、株主総会に付議
	個人別	取締役会の決議により委任を受けた指名・報酬委員会が業績、役職等に基づき、役員賞与の配分を決定
譲渡制限付株式報酬	指名・報酬委員会への諮問・答申を経た上で、取締役会において役職等に基づき、各取締役への譲渡制限付株式の割当てを決定	

監査等委員である取締役の報酬

監査等委員である取締役の報酬については、経営に対する独立性を確保するため全額を固定報酬としており、その具体的な金額については、監査等委員である取締役の協議で決定します。

報酬等の総額(2024年3月期)

役員区分	報酬等の総額(百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる役員の員数(名)
		基本報酬	賞与	譲渡制限付株式報酬	
取締役(監査等委員を除く。)(社外取締役を除く。)	285	98	154	34	9
取締役(監査等委員)(社外取締役を除く。)	15	15	—	—	1
社外取締役	28	28	—	—	6

取締役一覧

役職	氏名	取締役会(監査等委員会)への出席状況	当社株式保有数(2024年3月31日現在)
取締役社長*	後藤 宗利	100%(12/12回中)	475,377株
取締役常務執行役員 兼 開発技術本部長	金子 哲久	100%(12/12回中)	25,812株
取締役執行役員 国内営業本部長(大阪営業部担当 兼務)	土屋 隆	100%(12/12回中)	21,412株
取締役執行役員 生産本部長	吉田 雅樹	100%(12/12回中)	13,932株
取締役執行役員 海外営業本部長	表 孝至	100%(12/12回中)	11,452株
取締役執行役員 管理本部長	大津 行弘	100%(12/12回中)	11,452株
取締役執行役員 購買本部長	犬塚 善久	—	7,000株
取締役執行役員 品質本部長	川瀬 英行	—	10,000株
社外取締役	杉野 正博	100%(12/12回中)	—
社外取締役	岩瀬 隆広	100%(12/12回中)	1,100株
取締役(常勤監査等委員)	若山 光彦	100%(12/12回中) (100%(14/14回中))	10,800株
社外取締役(監査等委員)	井上 尚司	100%(12/12回中) (100%(14/14回中))	600株
社外取締役(監査等委員)	西川 浩司	92%(11/12回中) (100%(14/14回中))	400株
社外取締役(監査等委員)	氏原 亜由美	90%(9/10回中) (100%(10/10回中))	—

※ 代表取締役

注：1. 杉野正博氏、岩瀬隆広氏、井上尚司氏、西川浩司氏および氏原亜由美氏は東京証券取引所および名古屋証券取引所の定めに基づく独立役員として指定し、両取引所に届け出ています。

2. 氏原亜由美氏につきましては、2023年6月28日就任後の状況を記載しております。

3. 持株会を通じた100株未満の保有は、当社株式保有数に含めていません。

社外取締役の選任理由

氏名	選任理由
杉野 正博	株式会社INAXをはじめとして、LIXILグループの経営に長年携わるなど企業経営に精通しており、現在も当社の経営に対して大所高所より有益なご意見を頂いています。独立した立場からこれらの豊富な経験と幅広い見識を当社の経営に反映いただけることを期待しています。
岩瀬 隆広	トヨタ自動車株式会社をはじめトヨタグループの中核企業の経営に長年携わるなど企業経営に精通しており、現在も当社の経営に対して大所高所より有益なご意見を頂いています。独立した立場からこれらの豊富な経験と幅広い見識を当社の経営に反映いただけることを期待しています。
井上 尚司	弁護士としての専門的な知識や豊富な経験を有しており、その専門的な見地から有益なご意見を頂いています。独立した立場からこれらの豊富な経験と知見を当社経営の監査・監督に反映いただけることを期待しています。
西川 浩司	公認会計士として企業会計監査における専門的な知識や豊富な経験を有しており、その専門的な見地から有益なご意見を頂いています。独立した立場からこれらの豊富な経験と知見を当社経営の監査・監督に反映いただけることを期待しています。
氏原 亜由美	公認会計士としての財務・会計に関する専門的知見と、グローバルな企業の監査業務に携わってきた豊富な経験を有し、その専門的な見地から有益なご意見を頂いています。独立した立場からこれらの豊富な経験と知見を当社経営の監査・監督に反映いただけることを期待しています。

政策保有株式

当社は、取引先や提携先との関係強化など、事業遂行上の有益性の有無を判断基準として、中長期的な観点から取引先や事業上の関係先をはじめとする各企業の株式について政策的に保有しています。また、取締役会において、個々の銘柄について、保有の意義や、資本コストを踏まえた経済合理性等を定期的に精査し、中長期的な観点から保有の適否を検証します。検証の結果、保有の妥当性が認められないと判断した株式については売却を検討し、縮減を図ります。直近では、2024年6月26日開催の取締役会において、2024年3月31日時点の状況について検証を実施しました。

政策保有株式の期末残高

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
銘柄数	49	49	45	45	45
貸借対照表計上額(百万円)	20,213	30,693	20,942	21,170	29,090

注：2020年3月期から2021年3月期および2023年3月期から2024年3月期にかけて貸借対照表計上額が増加していますが、株価の上昇に伴い、政策保有株式の時価評価額も上昇したことが要因です。

社外取締役メッセージ

利益をV字回復軌道に乗せる備えはできた

社外取締役 杉野 正博



略歴

2015年6月、当社社外取締役に就任。株式会社INAXをはじめ、LIXILグループの経営に長年携わるなど企業経営に精通。現在は指名・報酬委員会の委員長も務める。

2024年3月期の全社キーワード「ムダ取りと在庫削減」の成果をどのように評価されていますか。

年間を通して生産調整(減産)を続けた中で、顕在化する余剰人員の削減や調達部品や材料を可能な限り圧縮すると同時に、「ムダ取りと在庫削減」の方針のもと全社を挙げて徹底してムダを排除した生産体制を構築し、原価率の大幅な改善を実現しました。また顧客本位の積極的な営業活動と、販管費の削減や流通在庫にもメスを入れ営業利益率を8.9%まで回復させました。大幅な利益回復を実現したことは特筆すべき成果と評価したいと思います。この技・製・販一体となった取り組みにより、利益体質が強化され総在庫量もおおむね適正水準まで削減されています。

経営経験者の視点で見た場合、体質強化が進み、需要反転への備えはできたとお考えですか。

この一年、厳しい需要環境のもと製品の在庫水準適正化へ向け減産を継続する中で、徹底した「ムダ取り」の努力によってコスト構造の改善が進み、原価率の低減、効率経営が促進されました。結果、利益体質の強化が進化したと見ています。これを定着・体質化させることによって利益がV字回復軌道に乗り、需要反転への備えができたと感じています。今後は在庫の適正水準維持に目配りしながら、

マキタの“すばらしいチームワーク”を最大限発揮してほしい

社外取締役 岩瀬 隆広



略歴

2021年6月に当社社外取締役に就任。トヨタ自動車株式会社をはじめ、トヨタグループの経営に長年携わるなど企業経営に精通。

2025年3月期の全社キーワード「効率化」の達成にあたり、製造面においてどのような取り組みが必要とお考えですか。

長期目標「Strong Company」のもと、2025年3月期は全社キーワードとして「効率化」が掲げられ、全部門が一体となって取り組みを推進しています。部門の垣根なく目標に向かって力強く前進していくチームワークがマキタの強みであると評価しています。「効率化」にあたって、私が長年にわたり携わってきた製造部門の観点から思うことは、「設備・スペース」「人」「時間」の3要素において生産性を高め続けることが重要だということです。

そのためには、製造・生産技術・生産管理の三者が、サイマルテナズに連携し、課題の見える化、日々の連続した改善実行、そして

さらなる海外市場開拓、需要創造のための営業活動とそれに応えた製品開発を一層強化し、一段高い全社的な生産性向上策を推進して、需要変動に負けない利益体質のさらなる強化を期待します。

マキタの企業価値向上に向けて、指名・報酬委員会が果たすべき役割についてお聞かせください。

企業は社会の公器であると言われる。また投資家からはガバナンスの強化、とりわけ取締役の人事や報酬の決定に至るプロセスの透明性が期待されています。マキタはこの期待に応え、経営のガバナンス強化と透明性の確保を図ると同時に、企業価値の向上を目指して社外取締役が過半数を占める指名・報酬委員会を設置しています。この委員会では、「取締役の人事、報酬に関わる方針」を議論し決定して取締役会に報告、承認を得るプロセスを取っています。この委員会の運営の実効性を高めていくことでさらに経営のガバナンスが強化され、マキタの成長と企業価値向上につながっていくと考えます。

長期目標である「Strong Company」の実現に向け、さらにどのような取り組みをすべきとお考えですか。

マキタの強みは、全世界に顧客を持ち徹底した「顧客第一主義」を経営のベースにおいて、需要環境の変化に柔軟に対応できる積極経営を展開していることです。その中でこの一年間で取り組んだコスト構造改革、利益体質強化をさらに進展させることが重要です。同時にさらなる市場開拓のため、マキタの強みである市場のニーズを積極的に取り入れた製品の開発、改良技術をより一層磨いてほしいと思います。一方、充電製品の拡大などにより脱炭素社会および多様性を許容する持続可能社会の実現に貢献し、企業の社会的価値を一層高めるESG経営の推進が、真の「Strong Company」の実現につながるものと考えます。

これらの取り組みを高める部門と職場との現地・現物・現認マネジメントの創造が大切です。

製造に携わる人材の育成、生産性向上にあたってはどのような取り組みが必要とお考えですか。

経営的に見ると、サステナブルな将来に向けて、賃上げとエンゲージメント向上施策を続けていくことが必要です。そのためには全てのスタッフ部門の生産性向上がキーの一つとなります。

生産性は、「生産量(アウトプット)÷投入量(インプット)」で表されますが生産性を向上させるには、いかに分母「インプットの最小化」と分子「アウトプットの最大化」に取り組むかを考える必要があります。

私の経験では、分母「インプットの最小化」は、“やり直しをなくすこと”と“仕事の自工程完結化”、分子「アウトプットの最大化」は、“仕事の新たな付加価値創出”と“お客さまを知ること”が肝要であると思います。

全社キーワードの達成に向けて、マキタの大きな強みである“すばらしいチームワーク”を最大限に発揮されることを切に期待しています。

強靱な企業体質に、さらに磨きをかけていってほしい

社外取締役 監査等委員 井上 尚司



略歴

2021年6月に当社社外取締役(監査等委員)に就任。弁護士としての専門的な知識や豊富な知見に基づき、当社経営を監査・監督。

マキタのグローバルガバナンスをどのように評価されていますか。長期目標「Strong Company」の実現に向け、活かしたい強み、取り組んでいくべき課題は何ですか。

監査等委員として各部門との面談で驚かされるのは、ほとんどの部門で相当数の方が海外外向経験者であることです。それほどマキタは海外外向者が多いのです。

マキタのグローバルガバナンスはまさに、たくさんの日本人スタッフを現地法人に出向させて現地法人の管理を行う、つまり、現地スタッフに任せきりにしないことによって保たれていると見ています。

風土・文化の違う海外で、マネジメントだけでなくガバナンスを保つのはなかなか困難なことですが、マキタの各日本人スタッフは見事にそれをやり遂げています。そしてこのような環境の中で育ったスタッフがマキタのグローバルガバナンスを支えるとともに、マキタの長期目標である「Strong Company」を支えていると思われます。このような強靱な企業体質に、さらに磨きをかけていってほしいと思います。

重要な経営課題について早期に把握できる体制ができている

社外取締役 監査等委員 氏原 亜由美



略歴

2023年6月に当社社外取締役(監査等委員)に就任。公認会計士としてグローバルな企業の監査に携わるなど、財務・会計に精通。

取締役会における議論では、ご自身の経験を活かして、どのような発言・助言を行ってこられましたか。

マキタの取締役会は、社内、社外を問わず、参加する取締役が忌憚なく質問を行い、意見を交換しているという印象を持っています。取締役会では、社内取締役の方から、各担当領域について毎回報告をいただいています。また、マキタは海外に広く展開している会社であり、各取締役が各地を訪問して直接確認を行うということを積極的に進められていますが、その出張報告も取締役会で共有されており、重要な経営課題を早期に把握できる体制ができていると感じています。

私個人としてはこの一年、公認会計士として多くの会社を担当してきた経験を活かし、コンプライアンス体制、内部統制、在庫削減などの財務体質の改善の取り組みを中心に、質問を行い、提言を行ってきました。

取締役会の実効性向上に向けた取り組みをどのように評価されていますか。

マキタの取締役会では、慣例的に議長からグローバルな社会情勢や市場状況などについての報告と、それを踏まえたマキタとしての進むべき方向性について話がなされています。その上で、各部門からの報告も踏まえ、質疑応答、意見交換が行われ、社外役員からも忌憚のない意見が出されるなど、取締役会としての監督機能、マネジメント機能、いずれも実効性をもって果たされています。

このような取締役会の実効性をさらに高めていくためには、取締役会がチームとして機能し続けていくことが重要で、そのためには各役員間でのコミュニケーションが必須だと考えます。私は、法曹界の一人として、第三者的視点から、この取締役会におけるコミュニケーションを図るとともに、リスク監視ができるように努めていきたいと考えています。

指名・報酬委員会における活動をどのように評価されていますか。

マキタでは、2020年12月から指名・報酬委員会が設置され、私も2023年6月から指名・報酬委員会のメンバーとして参加しています。指名・報酬委員会は、社外取締役が過半数を占め、委員長も社外取締役が務めています。そして委員会では、社内取締役から議案の説明が具体的になされ、十分な審議が行われています。プロセスの客観性は担保され、取締役会の諮問機関としての機能は十分に果たしていると考えられます。

取締役会の実効性向上のために、どのような取り組みをすべきとお考えですか。

自分が直接見て、聞くという現場主義を大事にしたいと思っています。監査等委員として業務監査を通じて社内の各部門の部門長などに直接話をお聞きする機会があり、また、海外の拠点の往査も行ってきました。これらの活動により、マキタについて自らの理解を深め、取締役会の実効性の向上に貢献し、マキタの企業価値の向上のための取り組みに参画していきたいと考えます。公認会計士として会計監査を行う上では、一歩引いて会社を客観的に評価するという姿勢が重要ですが、社外取締役としても同様に、外部の利害関係者の目線での確認も継続して行っていきたいと考えます。

女性活躍推進の取り組みについてもご意見をお聞かせください。

女性従業員が働きやすい職場は、誰にとっても働きやすい職場であると考えます。マキタでは2030年3月期までに単体の女性管理職比率3%以上という指標が策定され、取り組みが開始されています。2024年3月に開催された女性従業員のキャリアデザインセミナーに参加しましたが、参加者はとても積極的に発言されており、また、業務監査の中で各部門の女性従業員と直接話をする機会がありました。とても優秀な方が多いと感じています。

女性従業員がモチベーションを高め、能力を発揮していくには、各職場のさまざまな立場の方が、どのようなサポートをプラスしていくか、直接女性従業員とコミュニケーションをとりながらニーズに沿ったアクションをとっていくことが、女性活躍推進の要であると考えます。

株主・投資家との対話

株主・投資家との対話全般については、取締役執行役員管理本部長が統括しており、IR担当部門を中心に財務、法務、内部監査の各部門が開示情報の検討や共有、開示資料の作成を行うなど株主との建設的対話に向け連携しています。

株主や投資家との個別対話に加え、四半期決算ごとに説明会を開催し、年2回(期末と中間期末)は取締役社長が自ら説明を行うとともに、説明会資料は当社Webサイト上でも公表しています。また、外国人株式保有比率が40%を超える当社は、開示書類のうち決算短信、適時開示書類、株主総会招集通知、決算説明会資料、コーポレートガバナンスに関する報告書、会社刊行物(会社案内、統合報告書(本レポート)、環境報告書)に加え、有価証券報告書の主要項目(連結財務諸表および注記事項、事業等のリスクなど)も英訳して公表するなど、英文での情報開示も積極的に行っています。

2024年3月期においては、四半期決算の説明会に加え、マネジメントクラスによる株主・投資家との面談を21回実施しました。また、このほかにもIR担当者による個別面談や証券会社主催のカンファレンスへの参加を通して、株主・投資家との対話を積極的に行っています。さらに株主総会の議決権行使の状況について分析を行うとともに、対話を通じて把握された株主・投資家の意見等を、経営陣に対し必要に応じフィードバックすることで、持続的な成長と中長期的な企業価値向上につなげています。

コンプライアンス

当社は、経営姿勢/品質方針の一つに「社会と共に生きる経営」を掲げ、法令・規則の順守、倫理に従った行動を役員、従業員に徹底しています。また、当社グループの役員、従業員の行動指針である「倫理指針」「マキタ倫理指針のガイドライン」において、倫理に従った行動、利益相反の禁止、関連法規・社会規範の遵守、適切な情報開示、人権の尊重、贈与・接待の制限、贈賄の禁止、不正な取引の禁止などを定めています。「倫理指針」「マキタ倫理指針のガイドライン」は、定期的・継続的に従業員に対して周知・教育を行っています。また、コンプライアンスの重要性への意識付けを行うために、従業員に対して倫理コンプライアンスアンケートを実施するとともに、新入社員、新任監督者向けにコンプライアンス研修を実施しています。

「倫理指針」に反する行為の抑制や未然防止、早期発見・早期解決のため、「企業倫理ヘルプライン(内部通報)規程」を定め、社内だけでなく、社外にも通報窓口を設置しています。さらに、当社Webサイト上に会計、内部統制および監査に関して外部からの意見・指摘を受ける窓口を設けています。「企業倫理ヘルプライン(内部通報)規程」では、通報者が通報を行ったことにより不利益を被らないよう通報者の保護が徹底されています。また、匿名での通報も可能となっています。通報内容につきましては、必要に応じて、社内にも内容を公表するとともに、是正処置、再発防止策を講じています。

内部監査の状況

当社グループの内部監査を担当する内部監査室は、10名以上の独立した組織として、経営の健全性を保つように、必要な当社グループの内部監査を随時実施し、その結果を監査等委員会および経営陣に報告しています。また、内部統制監査によって発見された内部統制の不備については、適時かつ適正な是正が行われる仕組みを構築しています。

リスクマネジメント

当社は事業活動において重要な影響を及ぼすリスクの把握とその管理に取り組み、危機に強い企業づくりを推進しています。

当社では、代表取締役、担当取締役、常勤の監査等委員である取締役、内部監査室および各部門長が出席し、当社グループの事業活動におけるリスクの抽出・精査を行う開示委員会を毎年開催しています。

各取締役は、自己の担当領域について、当社グループ全体のリスク管理体制を構築する権限と責任を有し、経営上重要な事態が生じた場合は取締役会に報告します。

また、各部門において、品質管理、災害予防、資金運用な

ど、必要に応じてリスク管理のための規程、ガイドラインを定め、運用しています。

近年、巨大地震等の自然災害の発生が懸念されている中、当社は災害への対応が重要な課題であると認識しています。当社は役員、関係部署の各部門長から構成される防火・防災管理委員会を組織しており、同委員会を中心に防災規程を策定しています。防災規程等では災害予防、災害応急対策、災害復旧の手順等について定めており、定期的に見直しを行っています。災害時における当社の事業継続計画(BCP)についても、同様に防災規程等に定めており、適宜組織や対象範囲の見直しも実施しています。

当社に関連するリスクと機会

関連するリスクと機会	リスク・機会の内容	
社会情勢、市場環境の変化	リスク	・経済状況の悪化や社会的混乱、法令の施行・変更などによる市場環境悪化
	機会	・人手不足やポストコロナにおける新常态など環境の変化に伴う新需要
自然災害	リスク	・地震、洪水、火災等の大規模な自然災害の発生による業績の悪化 ・主要機能が集中している日本や中国における自然災害の発生による業績の重大な悪化
	機会	・自然災害からの早期復興および災害発生時の安心に貢献する製品・サービスへの需要拡大
世界的な競争	リスク	・競争力の喪失
	機会	・競争優位性確保による収益向上
技術・製品	リスク	・市場ニーズの変化に対応した新製品開発力の低下 ・市場価格に見合った製品開発の遅延 ・予期せぬ製品不具合による大規模リコール、損害賠償訴訟、ブランドに対する信頼の大幅低下
	機会	・顧客満足の実現による、ブランド力の向上 ・新製品による需要創出・成長機会の獲得
調達	リスク	・生産材の不足、生産材価格の上昇 ・部品供給会社が当社の要求を満たせない、または満たすのに時間がかかることによる、新製品販売開始の遅延
	機会	・サプライヤーとの関係強化や新規サプライヤー開拓による競争力向上・利益拡大
主要顧客との関係	リスク	・主要顧客の喪失と、それに代わる販売チャネル開拓の不足 ・顧客の資金繰り悪化
	機会	・主要顧客との関係強化による売上増加
気候変動等の環境	リスク	・地球温暖化や気候変動に関する公的規制の強化・導入
	機会	・脱炭素化に貢献する、環境にやさしい製品への需要拡大

10カ年の財務データ

(3月31日に終了した1年間および3月31日現在)

	(百万円)			
米国会計基準	2015	2016	2017	2018
売上高	¥ 414,718	¥ 423,623	¥ 414,999	¥ 477,298
国内	67,740	68,445	74,381	82,575
海外	346,978	355,178	340,618	394,723
営業利益	71,905	64,676	62,564	79,762
税金等調整前当期純利益	68,394	61,492	64,738	79,678
当社株主に帰属する当期純利益	45,307	41,615	44,782	54,755
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 35,894	¥ 34,188	¥ 63,351	¥ 33,294
投資活動によるキャッシュ・フロー	△20,096	△6,573	△5,015	△14,811
フリー・キャッシュ・フロー	15,798	27,615	58,336	18,483
財務活動によるキャッシュ・フロー	△12,017	△18,719	△9,495	△17,743
設備投資額	¥ 12,124	¥ 11,769	¥ 13,222	¥ 14,149
減価償却費	8,619	9,284	8,943	9,917
研究開発費	9,117	9,593	10,139	10,894
総資産	¥ 575,328	¥ 558,024	¥ 597,249	¥651,031
正味運転資本	358,245	362,675	374,297	415,979
株主資本	486,021	479,752	502,170	551,939
有利子負債	5,030	2,225	6,597	3,544

1株当たりの金額

(円)

基本的1株当たり当社株主に帰属する当期純利益	¥ 166.89	¥ 153.30	¥ 164.96	¥ 201.70
1株当たり株主資本	1,790.33	1,767.26	1,849.88	2,033.16
1株当たり年間配当金	118.00	101.00	100.00	61.00

財務指標

売上高営業利益率	17.3%	15.3%	15.1%	16.7%
ROE	9.8%	8.6%	9.1%	10.4%
ROA	8.3%	7.3%	7.8%	8.8%
株主資本比率	84.5%	86.0%	84.1%	84.8%
期中平均株式数(株)	271,472,428	271,468,232	271,463,676	271,465,951
自己株式を除く発行済株式数(株)	271,469,736	271,466,522	271,460,572	271,467,928
従業員数(名)	13,835	14,784	15,344	16,137

注：1. 基本的1株当たり当社株主に帰属する当期純利益および基本的1株当たり当期利益は、期中平均株式数に基づき算出しています。

2. 金額は百万円未満を四捨五入して表示しています。

3. 当社は2017年4月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っています。基本的1株当たり当社株主に帰属する当期純利益、1株当たり株主資本、期中平均株式数、自己株式を除く発行済株式数については、過年度分についても当該株式分割が行われたものと仮定して算出しています。ただし、1株当たり年間配当につきましては、当該株式分割前の実際の配当額を記載しています。

4. ROEは、以下の通り算出しています。

米国会計基準：当社株主に帰属する当期純利益／((期首株主資本+期末株主資本)／2)×100

IFRS：親会社の所有者に帰属する当期利益／((期首親会社の所有者に帰属する持分+期末親会社の所有者に帰属する持分)／2)×100

5. ROAは、以下の通り算出しています。

米国会計基準：当社株主に帰属する当期純利益／((期首総資産+期末総資産)／2)×100

IFRS：親会社の所有者に帰属する当期利益／((期首資産合計+期末資産合計)／2)×100

IFRS

売上収益	
国内	
海外	
営業利益	
税引前利益	
親会社の所有者に帰属する当期利益	
営業活動によるキャッシュ・フロー	
投資活動によるキャッシュ・フロー	
フリー・キャッシュ・フロー	
財務活動によるキャッシュ・フロー	
設備投資額	
減価償却費	
研究開発費	
資産合計	
正味運転資本	
親会社の所有者に帰属する持分	
有利子負債	

1株当たりの金額

(円)

基本的1株当たり当期利益	¥ 202.39	¥ 205.37	¥ 175.80	¥ 228.41	¥ 238.54	¥ 43.11	¥ 162.13
1株当たり親会社所有者帰属持分	2,040.93	2,109.83	2,104.01	2,422.80	2,748.64	2,832.89	3,227.06
1株当たり年間配当金	61.00	62.00	53.00	69.00	72.00	21.00	57.00

財務指標

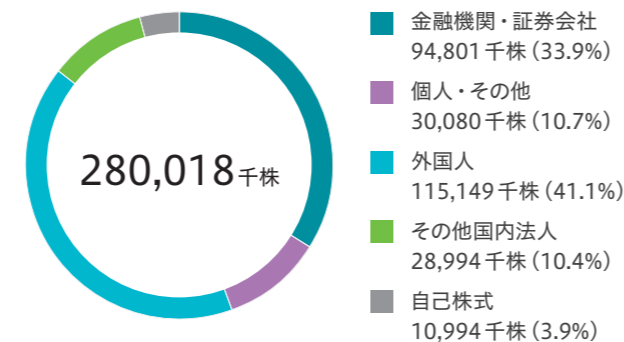
売上収益営業利益率	16.8%	16.0%	13.0%	14.5%	12.4%	3.7%	8.9%
ROE	10.4%	9.9%	8.3%	10.1%	9.2%	1.5%	5.3%
ROA	8.8%	8.4%	7.0%	8.3%	7.1%	1.1%	4.1%
親会社所有者帰属持分比率	84.6%	84.2%	84.7%	80.9%	74.1%	70.0%	82.2%
期中平均株式数(株)	271,465,951	271,467,574	271,502,528	271,524,393	271,530,966	271,539,104	269,484,912
自己株式を除く発行済株式数(株)	271,467,928	271,467,057	271,516,990	271,527,124	271,532,459	271,541,846	269,023,899
従業員数(名)	16,137	16,424	17,090	18,624	20,233	18,804	17,669

株式情報

(2024年3月31日現在)

証券コード	6586
上場市場	東京証券取引所(プライム市場) 名古屋証券取引所(プレミアム市場)
発行済株式の総数	普通株式 280,017,520株 (自己株式10,993,621株を含む)
株主数	18,200名

株主構成

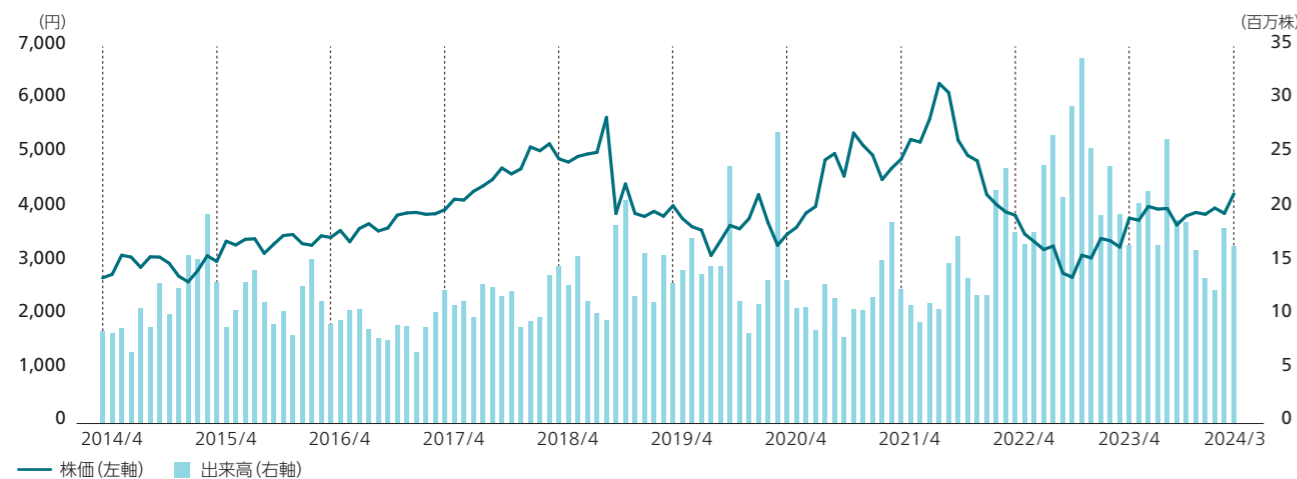


大株主(上位10名)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	37,313	13.86
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	13,925	5.17
株式会社マルワ	8,638	3.21
株式会社三菱UFJ銀行	8,426	3.13
ピーエヌワイエム アズ エージーティ クライアンツ ノントリーティージャスデック	6,424	2.38
マキタ取引先投資会	5,921	2.20
株式会社三井住友銀行	5,800	2.15
日本生命保険相互会社	5,353	1.98
全国共済農業協同組合連合会	5,102	1.89
ステートストリートバンク ウェストクライアントトリーティ 505234	4,088	1.51

注：持株比率は当期末の発行済株式の総数(自己株式を除く)を基に算出しています。

株価推移



注：1. 2017年4月に1株につき2株の割合で株式分割を実施しました。比較しやすいように、株価は株式分割考慮後の値を記載しています。
2. 株価は各月末時点の終値です。

会社情報

(2024年3月31日現在)

社名	株式会社マキタ Makita Corporation
本社	〒446-8502 愛知県安城市住吉町3丁目11番8号 電話：(0566)98-1711(代表)
URL	https://www.makita.co.jp/
創業	1915年(大正4年)3月21日
設立	1938年(昭和13年)12月10日
資本金	242億561万円
事業内容	電動工具、園芸用機器、エア工具、家庭用機器等の製造・販売
決算期	3月31日
代表取締役 2024年6月26日現在	取締役社長 後藤宗利
会計監査人	有限責任 あずさ監査法人
連結売上収益	741,391百万円(2024年3月期)
連結従業員数	17,669名
連結子会社	53社

主要な連結子会社	
販売子会社	生産販売子会社
マキタ U.S.A. Inc.	牧田(中国)有限公司
マキタ(U.K.)Ltd.	生産子会社
マキタ・ヴェルクツォイク G.m.b.H(ドイツ)	牧田(昆山)有限公司
マキタ・フランス SAS	マキタ EU S.R.L.(ルーマニア)
マキタ Oy(フィンランド)	開発子会社
	マキタ・エンジニアリング・コリア Co., Ltd.
	調達子会社
	マキタ・インターナショナル・プロキュアメント Co., Ltd.(台湾)