



www.makita.co.jp



Live Green & Grow Strong

Makita Report 2022

マキタレポート 2022年3月期



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。

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



目次

- 3 事業概要
- 5 財務・非財務ハイライト
- 7 マキタの価値創造の歩み
- 9 会長メッセージ
- 11 社長メッセージ
- 15 マキタの価値創造プロセス
- 17 価値創造プロセスの説明
 - 17 マテリアリティ
 - 19 バリューチェーンにおけるマキタの強み
 - 21 社会課題解決への貢献
- 25 ビジネスレビュー
- 27 リスクと機会
- 28 環境
- 37 ステークホルダーとの関わり
- 41 企業価値向上を支えるシステム
 - 46 社外取締役メッセージ
 - 47 取締役一覧
- 49 財務責任者メッセージ
- 51 11カ年の財務データ
- 53 株式情報
- 54 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します。本レポートの作成にあたっては、VRF(価値報告財団)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、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52社を合わせた53社(2022年3月31日時点)を対象としています。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 2022年3月期(2021年4月1日～2022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。

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、現在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。

世界各地で豊かな社会づくりをサポート

当社は「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、世界各地で豊かな社会づくりのサポートをしています。製品の充電化や、きめ細かな販売・サービス拠点網の整備を通して、お客さまに寄り添った事業を展開するとともに、社会課題の解決に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献しています。

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・家庭用およびその他機器



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、排ガスを出さないため脱炭素社会の実現にも貢献する充電製品の展開に注力しています。家庭用機器はアウトドアや災害発生時にも役立つ保冷温庫やケトルなどを取りそろえています。

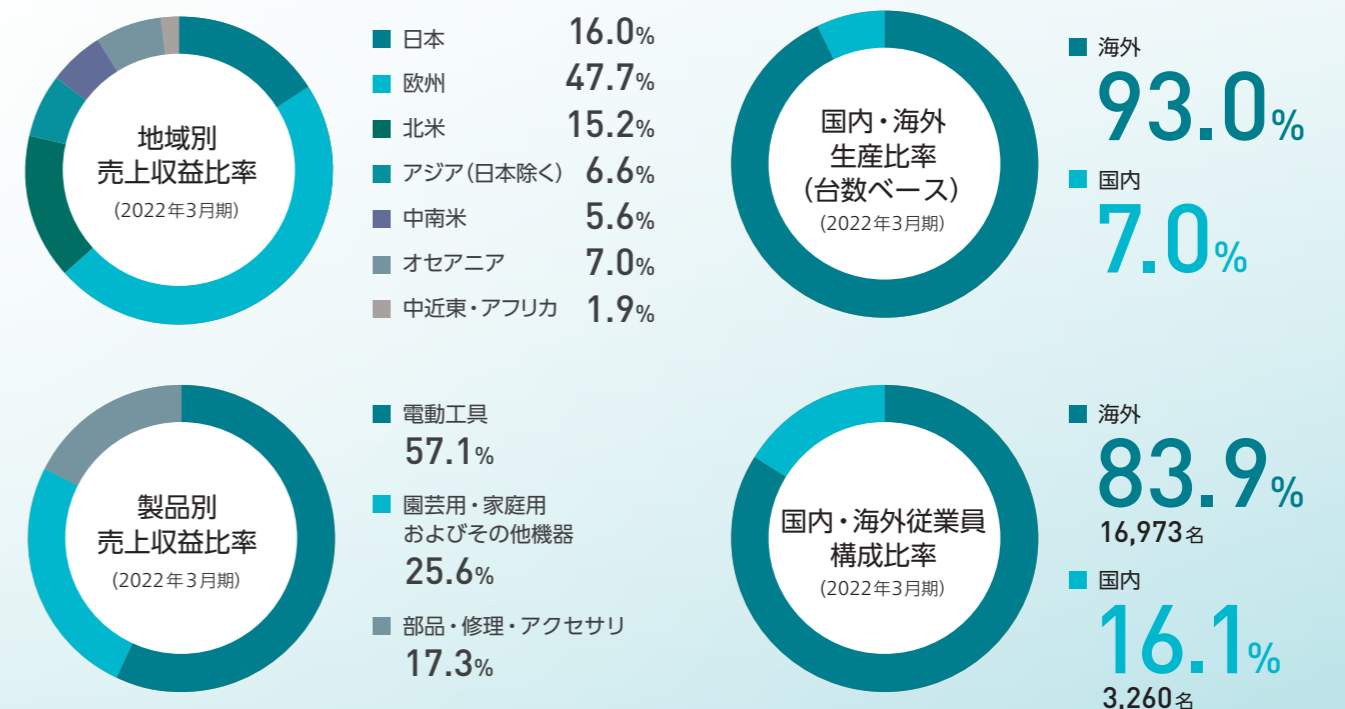
部品・修理・アクセサリ



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。

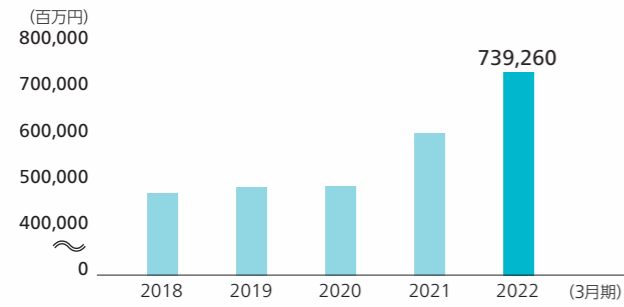
マキタのグローバルネットワーク

国内に127カ所(2022年4月現在)の営業所、世界約50カ国に直営の営業拠点を有し、販売・サービスを充実させ、約180カ国で製品を販売しています。また日本だけでなく、海外でも7カ国に工場を有し、現在では台数ベースで約9割を海外工場で生産しています。生産拠点を分散させ世界中の各営業拠点で在庫を豊富に持つことで、製品の迅速かつ安定した供給を実現しています。



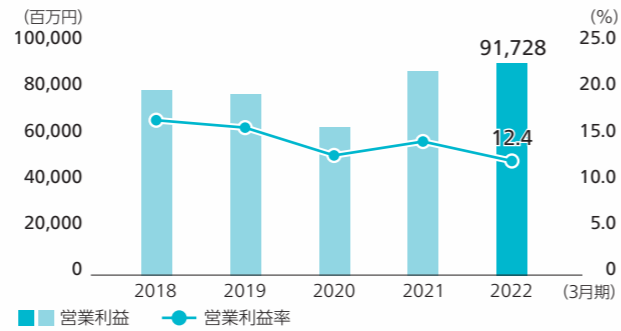
財務

売上収益



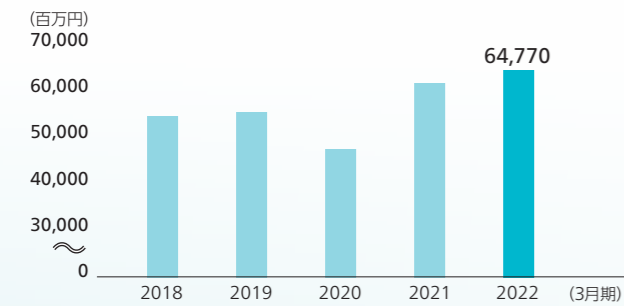
建築・建設現場における堅調な工具需要を背景に、国内、海外共に販売が好調に推移したことから、売上収益は前期比21.5%増の739,260百万円となり、5期連続で過去最高を更新しました。

営業利益 & 営業利益率



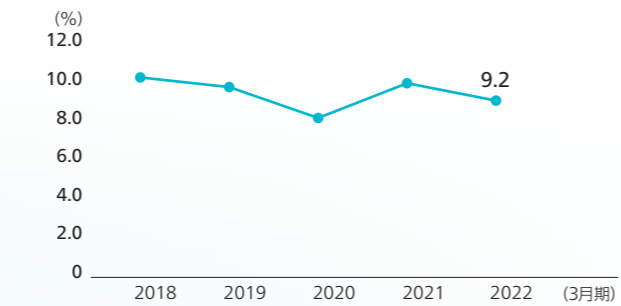
輸送費の増加により売上原価率は悪化したものの、売上収益の増加により、営業利益は前期比3.7%増の91,728百万円となり、2期連続で過去最高を更新しました。営業利益率は、前期より2.1ポイント低下し、12.4%となりました。

親会社の所有者に帰属する当期利益



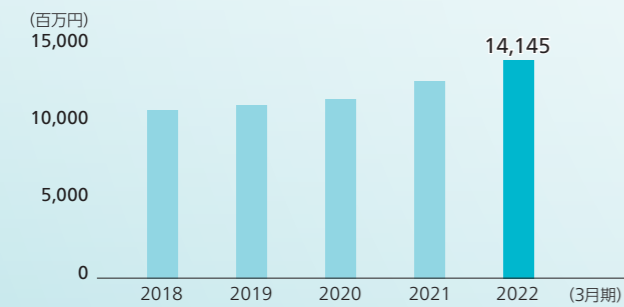
法人所得税費用は27,146百万円、実効税率は29.4%となりました。この結果、親会社の所有者に帰属する当期利益は前期比4.4%増の64,770百万円となり、2期連続で過去最高を更新しました。

ROE



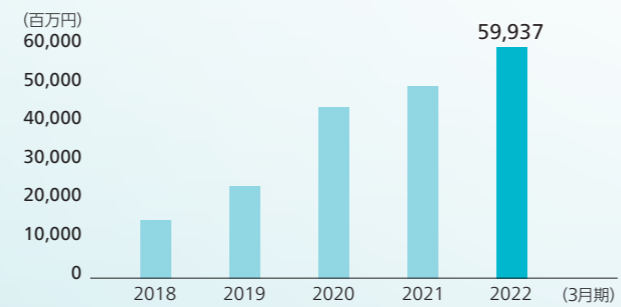
親会社の所有者に帰属する当期利益は増加したものの、親会社の所有者に帰属する持分の増加を受けて、ROEは前期より0.9ポイント低下し、9.2%となりました。

研究開発費



リチウムイオンバッテリーを活用した充電化を推進するため、40Vmaxシリーズをはじめとした充電製品のラインアップ拡充に注力し、研究開発費は前期比10.7%増の14,145百万円となりました。

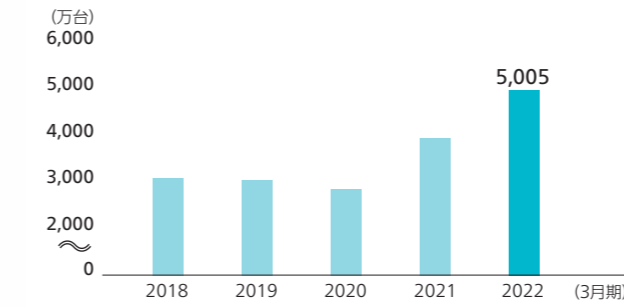
設備投資額



中国における新工場の建設、タイにおける工場棟の増設、埼玉県における物流センターの建設など、生産能力の増強や物流拠点の新設・拡張に取り組んだ結果、設備投資額は前期比20.2%増の59,937百万円となりました。

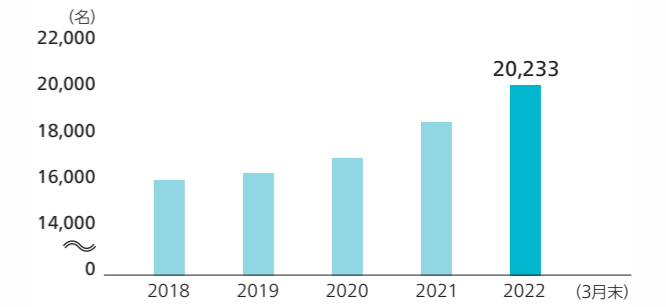
非財務

生産台数



好調な販売状況を受けて、各地の需要に応えるため増産に取り組んだ結果、生産台数は前期比26.4%増の5,005万台となり、2期連続で過去最高を更新しました。

従業員数



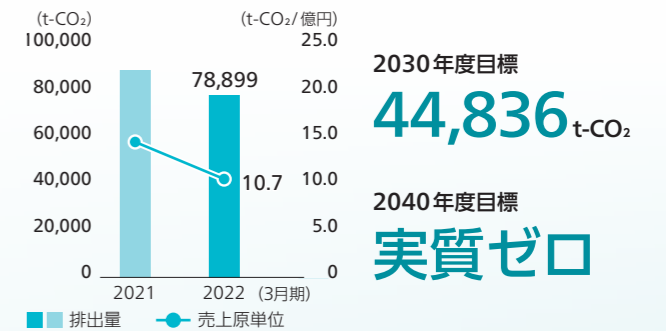
好調な販売状況を反映して、従業員数は前期末時点から1,609名増加し、20,233名となりました。

女性の活躍



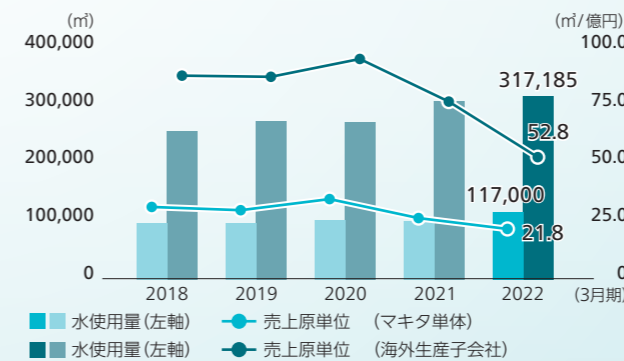
国内における女性従業員の平均勤続年数は17.0年であり、長期にわたってさまざまな部門で活躍しています。海外ではマネージャークラスの女性が多数在籍し、それぞれ分野で幅広く能力を発揮しています。

温室効果ガス排出量 (Scope 1, 2)



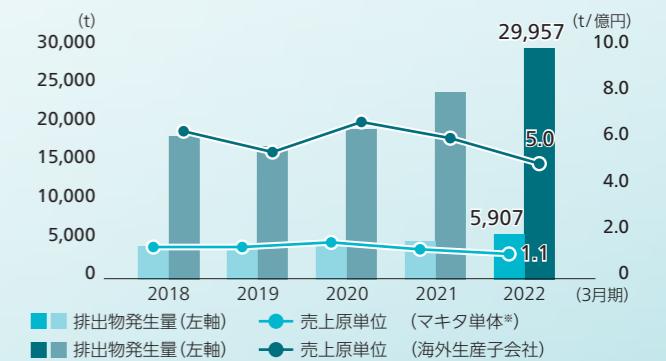
2040年度(2041年3月期)までに温室効果ガス排出量 (Scope 1, 2) を実質ゼロとすることを目標として、再生可能エネルギーの積極的な活用と徹底した省エネ活動を行っています。温室効果ガス排出量 (Scope 1, 2) は前期比12.0%減の78,899t-CO₂となりました。

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。好調な販売状況を受けて使用量が増加したものの、売上原単位はマキタ単体で前期比17.7%減の21.8m³/億円、海外生産子会社で31.2%減の52.8m³/億円となりました。

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。好調な販売状況を受けて排出物発生量は増加したものの、売上原単位はマキタ単体*で前期比15.3%減の1.1t/億円、海外生産子会社で18.2%減の5.0t/億円となりました。

* 本社、岡崎工場、日進事業所のみ

時代とお客さまのニーズに応え、進化を続ける

創業以来、当社は時代とお客さまのニーズに応え、進化することで、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活かすとともに、さらなる成長に向けて「充電製品の総合サプライヤー」への進化に取り組むことで、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ご提供し、持続的な成長につなげていきます。

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
個人経営を改組し、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

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)

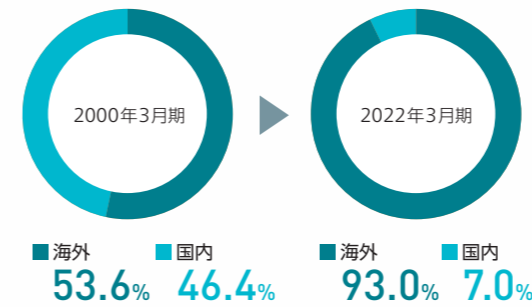
1962
株式会社マキタ電機製作所に商号を変更

1970
マキタ U.S.A. Inc. を設立(初の海外現地法人)

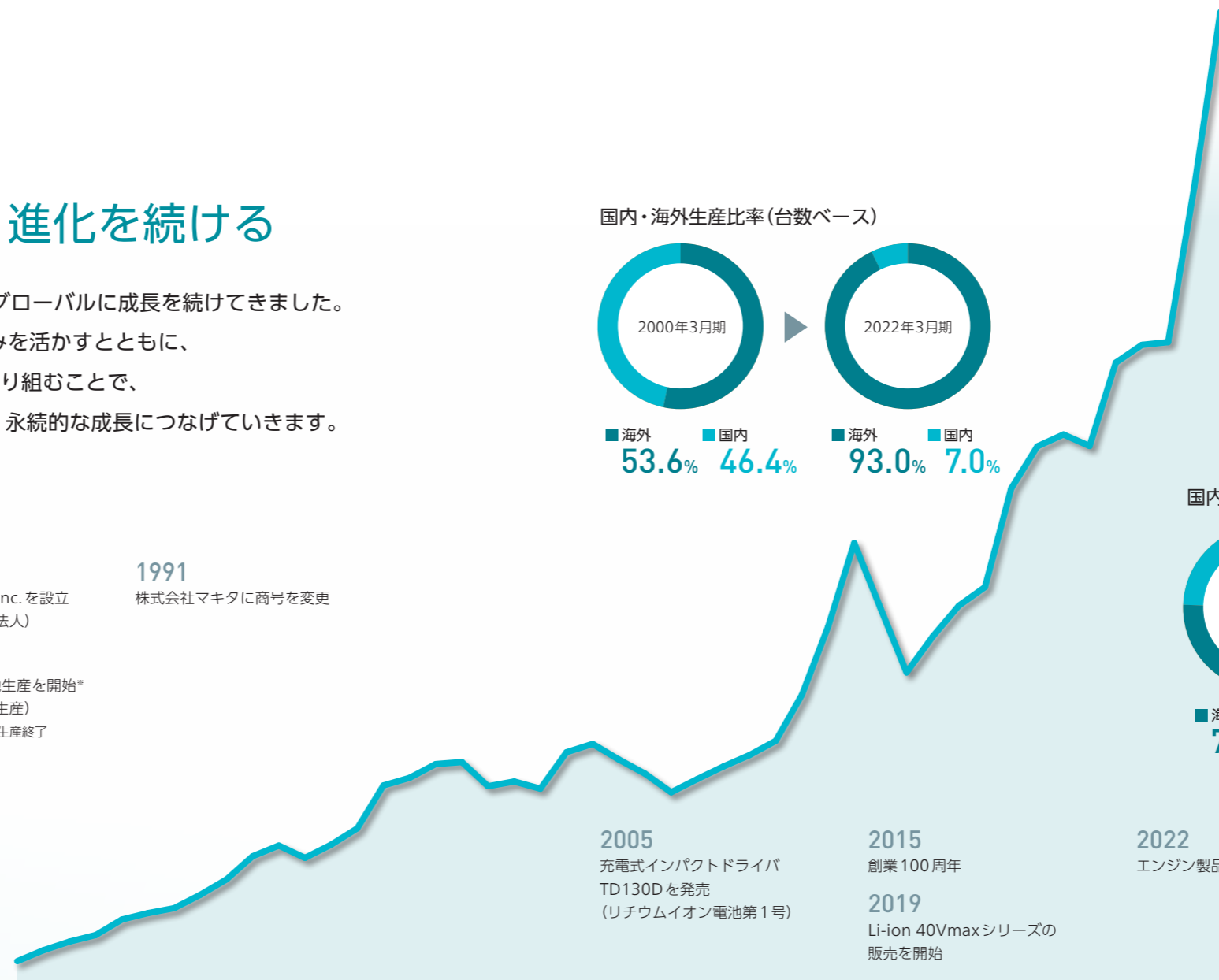
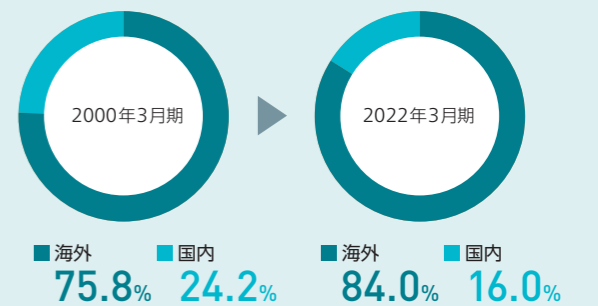
1980
カナダにて現地生産を開始*(初の海外現地生産)
※ 2009年1月に生産終了

1991
株式会社マキタに商号を変更

国内・海外生産比率(台数ベース)



国内・海外売上収益比率



2005
充電式インパクトドライバ TD130D を発売(リチウムイオン電池第1号)

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

1910-

電力需要の増加を背景に創業

1915
第一次世界大戦の大戦景気により電力需要が急増した「電気の時代」を追い風に、牧田茂三郎は牧田電機製作所(個人経営)を創業し、電灯器具、モータ、変圧器などの修理販売業を開始した。



1950-

逆境を乗り越え、電動工具メーカーへ転換

1958-59
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。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。全国の建築木工業者のニーズを捉え、好評を博した。翌1959年に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-

グローバルカンパニーへ向けての第一歩。海外市場の開拓へ

1970
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。大手電動工具メーカーをはじめ、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、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。



1990-

総合サプライヤーを目指し、企業イメージを一新

1991
電動工具を柱としながら、幅広いお客さまのニーズに応えるため、園芸用機器(OPE)や木工機械などを含めた住宅関連機器全般を取り扱う総合サプライヤーへの進化を目指して、企業イメージを一新した。シンボルマークや社名ロゴタイプなども全て刷新し、新しいマキタの創造に向けて前進していきこうという決意を表した。



2000-

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へ投入

2005
業界に先駆け、エネルギー密度の高いリチウムイオンバッテリーを採用したプロ用の電動工具を発売した。リチウムイオンバッテリーによりバッテリーの長寿命化、工具の軽量・コンパクト化を実現し、プロユーザーから高い支持を獲得した。



2010-

創業 100 周年。次の 100 年に向けた決意を新たにす

2015
創業 100 年という大きな節目を迎える。次の 100 年も存続する企業へとたくましく、進化し、成長を続けていく決意を新たにす。また、今日に至るまで、今後の成長に向けた取り組みの大きな柱として、「充電製品の総合サプライヤー」に向けた進化に取り組み続けており、充電製品のラインアップを拡充していくことで、脱炭素を含めた社会課題の解決に貢献していく。



2020-

社会課題解決へのさらなる貢献に向けて、エンジン製品の生産終了

2022
世界的に深刻な社会課題となっている人手不足や環境問題などの解決に貢献する充電製品へのニーズの拡大を踏まえ、経営資源を集中させ、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した。





取締役会長
後藤 昌彦

環境変化に適応しつつ、 グローバル企業の強みを発揮することで、 「Strong Company」となる

市場環境の変化に柔軟に対応することにより、持続的な成長を果たす

これからは電気の時代だ。電気の時代には、モートル（オランダ語のモータ）が必要だ——当社は1915年、創業者のこうした思いからスタートしました。朝鮮戦争後の不況、競争激化に苦しみ中、1958年に国産初の携帯用電気カンナを完成させ、翌年にはモータの会社から転身して電動工具専門メーカーとなりました。折しも日本が高度経済成長に入った時期に当たり、経済が豊かになるに従って建築ブームが到来、電動工具は売れに売れました。高度経済成長に陰りが見え始めた1970年にアメリカに進出して以来、価格競争力を武器に海外に販路を広げ、1970年代後半の急激な円高、1980年代のバブル経済で価格競争力が減じてくると、初の本格的な

海外現地生産として1984年にアメリカ工場を設立し、1989年にはイギリスに工場進出を果たしました。競争力が格段に向上したのは1993年の中国工場設立で、これにより新興国で生産し、先進国で販売するモデルを確立、積極的に海外生産を伸ばしてきました。そして、2005年には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。環境対応が重要なテーマになる中、近年では電動工具だけでなく、園芸用機器（OPE）なども含めた「充電製品の総合サプライヤー」としての進化に取り組んでいます。

このように、市場環境の変化に柔軟に応え続けてきたことが、当社の持続的な成長の原点となっています。

止まることのないグローバル化で「Strong Company」へ

当社の最大の強みは、海外に積極的に進出し、世界8カ国に生産拠点を、そして直営の販売・サービス拠点を約50カ国に張り巡らせてきたことであり、各地域の市場にいち早く参入し、簡単に撤退はしないという経営を行ってきました。電動工具やOPEは、作って売る以外の要素がモノを言います。販売した後のアフターサービスはもとより、在庫を多く持って販売店の要望に応えたり、販売店からの注文にすぐに対応できるように物流を整えたりすることが企業の強さにつながります。作って売りっぱなしでは、すぐに信用を失います。販売拠点はサービス拠点でもあるため、修理や苦情が出れば、すぐに対応し、注文が来れば、ライバルメーカーよりも早くお届けすることで、顧客密着・地域密着のマキタブランドを築き上げてきました。当社の在庫が多いのはこういったサービス体制の維持に必要不可欠であるためであり、培ったブランド力があるので、売り切ることができると考えています。

そして当社がグローバル企業として強いのは、管理職の多くが海外出向や出張などの海外経験があるからで

す。企業の中で一番意思疎通が難しい本社と海外拠点のコミュニケーションにおいて現場を知っているからこそ、海外の悩みをスムーズに理解し、対応することができます。開発の設計者の多くも海外経験があるため、お客さまが求めていることをすぐに理解できます。工場も同様で、このように人財そのものがグローバル化している点も大きな強みとなっています。

昨今の情勢から、「グローバル化は終わった」といった声を見聞きすることがありますが、経済がグローバルに動くのは必然なので、企業は常にグローバル化に対応しなければなりません。これまではモノ余り、デフレでしたが、地球の人口がこれからも増えていくため、モノ不足、資源不足、インフレが到来します。モノ余りでは営業力が鍵でしたが、“作れなければ、儲からない”時代になり、購買力や生産力が鍵を握るかもしれません。

当社は、環境変化に適応しつつ、グローバル企業である強みをこれからも発揮することで、「Strong Company」への永続的な発展を目指していきます。

「充電製品の総合サプライヤー」として 持続的な成長を目指す

2022年3月期の振り返り

2022年3月期は、国内・海外共に販売が好調に推移しました。

前期に当社の売上を押し上げた巣ごもり需要に落ち着きが見られる一方、立ち止まっていた経済活動の回復に加え、コロナ禍を受けた生活様式の変化や、EV充電設備の普及、エコリフォームなど近年加速している環境問題への対応に向けた投資が活発化して建築・建設現場向けの需要が堅調に推移するとともに、注力する充電式の園芸用機器(OPE)の販売も好調でした。

当期は終始、モノ不足や物流の混乱の影響を受けた一年となりましたが、サプライヤーにご協力いただくとともに、各工場が調達先の多極化に努めた結果、総生産台

数は前期に比べて大幅な増産となり、各地の需要に応えられるよう全社一丸となって取り組みました。

在庫も増えましたが、在庫に関しては、顧客密着・地域密着の体制として当社製品を他社よりも早くお届けし、修理にもいち早く対応するために、各販売・サービス拠点で豊富に持っておく必要があります。インフラ整備に欠かせない製品だけに、災害などいざという非常時にお役に立つには、在庫は大事な手段と考えています。当社の経営判断においては、お客さまの利便性向上につながるか否か、が重要なポイントとなっていますので、在庫の確保はこの考えに基づくものとなります。

モノ不足、物流の混乱への対応

今後課題となるのが、モノ不足、物流の混乱への対応であり、これらは競争力に直結します。

モノ不足は長期的に続くと考えられます。環境問題への対応が新たに膨大な需要を生み出しており、それらを解決するには時間がかかるからです。つまり、企業はモノ不足を一過性のことと捉えずに対応しなければなりません。サプライチェーンの多極化はもちろん、今後はサプライヤーが供給しやすくなるような技術的な協業

も一層必要になります。工場、営業は常態化する納期遅延・変更に対応できる体制を構築しなければなりません。常態化するモノ不足は企業の活動を一変させます。一過性のことと捉え、変化を怠る企業は今後生き残ることができないため、対応を進めていきます。また、その一環として、半導体の安定的な調達のために、半導体取引に特化した合併会社を設立することとしました。

物流の混乱も大きな課題です。これに対して当社は、

取締役社長
後藤 宗利

一つのモデルを複数の工場で生産するなど多極化を進め、物流リスクの回避を図ってきました。現在の多極化で、効率的に最大限のアウトプットが得られているのか

点検と改善を行っていきます。増大する輸送費に対しては、輸送効率を高める取り組みを進めます。

充電式OPEは電動工具に次ぐ将来の事業の柱として、 さらなる成長を目指す

当社が注力する充電式OPEは、環境対応が求められるプロの方に向けても、エンジン式からの置き換えとして売上を伸ばしました。

引き続き新製品を積極的に投入し、バッテリーやモータ

の性能を上げ、充電式に切り替える価値を訴求してきました。40Vmaxバッテリーを使用することでエンジン式に匹敵するハイパワーな製品も増えており、新製品に対する高い評価が販売を促進していく良いサイクルが

創出できています。

また、エンジン式は準備も片付けも手間がかかる中、高齢の方がメンテナンスや使い勝手の良さから充電式に乗り換えたり、これまでOPEを手にならず、手作業で行っていた方が、作業が楽になり、かつ、充電式であれば手間もかからないからと初めて購入されたりするなど、需要の開拓ができました。お客さまにとっての利便性とは、製品そのものの性能だけでなく、使うための準備から片付けまでの一連の使い勝手の良さであると改

めて認識しました。

好調に売上を伸ばした結果、お客さまからの「もっとパワーが欲しい」「もっと作業時間を増やしてほしい」「持ったときのバランスをこうしてほしい」や、ラインアップのそろえ方など、新たな要望や改善すべき点、取り組む課題も見えてきました。しっかり対応して、電動工具に次ぐ将来の事業の柱としてさらなる成長を目指していきます。

「充電製品の総合サプライヤー」への道筋

「充電製品の総合サプライヤー」への道筋は順調といえます。しかし、地域差もありますので、まずは電動工具においてどのような地域においてもプロにしっかりと評価いただける取り組みを徹底していきます。例えば、新興国では従来の充電式電動工具は電源コード付のAC機との使い勝手の違いが十分に認識されずにいました。ハイパワーな「40Vmaxシリーズ」の登場によってこの壁を乗り越えることができると手応えを感じています。仕事を早く終わらせる手段として、新たな価値を提供していきたいと考えています。

注力するOPE以外では、ビルメンテナンスで使用される清掃製品などもラインアップが着実に増えていきます。また、道具に対する目が厳しいアウトドア、キャンプという新たなジャンルでの成長も期待しています。もともと建築・建設現場のプロの方に使用いただくことを想定していましたが、アウトドア、キャンプではど

う使用できるかという点も考慮しながら開発しています。このジャンルは、防災関係でも活躍できるため、社会貢献を意識しながら取り組んでいきます。

引き続き充電製品のラインアップを拡充しながら、サービス体制の充実を図っていくことで各地域のシェア拡大を目指していく計画です。また、これまでOPEを中心に成長投資を拡大してきましたが、今後は必要な投資を続けながらも、投資した分の効果をしっかりと出す段階へと移行し、本当に無駄がないかを改めて精査していきたいと考えています。特に、材料費および輸送費の高騰は続くと思われるため、この観点からもしっかりと取り組んでいきます。製品を1グラムでも小さく軽くし、工程の1秒の無駄どりを心がける小さな取り組みがコストダウンだけでなく、エネルギー使用量の削減など環境負荷の低減にもなるため、成果につなげていきたいと考えています。

カーボンニュートラルに向けてサステナビリティ経営を推進

当社は、「使用時の排ガスゼロ」を特長とする充電製品への置き換えを推進することで、脱炭素社会の実現に向けて貢献してきました。社会的にも脱炭素社会に向けた動きが加速する中、2021年に私を委員長とする

「サステナビリティ委員会」を設置し、カーボンニュートラルに向けた取り組みを加速するなど、全社としてサステナビリティ経営をより一層推進していきます。

具体的な取り組みとしては、自社の事業活動での温



室効果ガス (GHG) 排出量を2040年度 (2041年3月期) までに実質ゼロとする目標を設定し、GHG排出量の削減に積極的に取り組んでいくこととしました。さらに、気候変動問題に関してステークホルダーの皆さまと積極的にコミュニケーションをとることが重要と

の認識のもと、「TCFD (気候関連財務情報開示タスクフォース)」の提言に賛同するとともに、開示を行いました。環境問題への対応をより一層強化していきたいと考えています。

社会的意義の高さを「Strong Company」実現の原動力に

当社は、「脱炭素社会の実現に寄与する」「インフラ整備に欠かせない」「人手不足対応に貢献する」といった社会課題の解決に関わる事業を展開し、現地現場対応を徹底し、ステークホルダーの皆さまと深く結び付いた活動を行っています。事業の社会的意義の高さは、従業員一人ひとりが自らの業務にやりがいを感じ、高いモチベーションで成長に挑戦していく上で欠かせない要素であると考えています。また、これを活かすためには、従業員がしっかりと議論をして、経営陣にその声が届くような風通しの良い職場をつくることも重要であると考えています。

次の100年という視野で見えていくと、これからも事

業が拡大していく中で、パンデミックや戦争、それに伴う経済的な混乱などが突如起きたとしても、機動力や柔軟性を堅持し、投資家、サプライヤー、従業員などステークホルダーの皆さまとの強固な関係のもと、臨機応変に動ける企業であれば、事業活動を永続できると考えています。

当社は今後も「充電製品の総合サプライヤー」として持続的な成長を遂げ、長期目標「Strong Company」を実現していきます。

ステークホルダーの皆さまにおかれましては、引き続き変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



当社は「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、電動工具や園芸用機器などの充電製品を中心とした幅広い製品群により世界規模で豊かな街づくり・生活づくりをサポートしています。環境に配慮した製品の開発など、事業を通じ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貢献していきます。

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。



財務資本

- 親会社の所有者に帰属する持分 7,463億円
- 現金及び現金同等物 711億円

人的資本

- 従業員数 20,233名
- うち海外従業員数 16,973名
- うち女性従業員数 6,999名

社会・関係資本

- 拠点数 日本 127カ所 (2022年4月現在) 海外 約50カ国
- 販売国数 約180カ国

製造資本

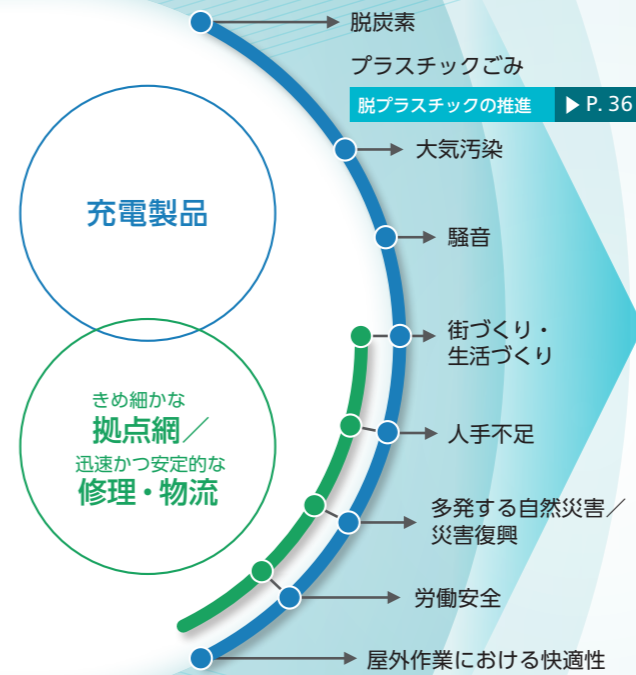
- 設備投資額 599億円

知的資本

- 研究開発費 141億円

自然資本

- エネルギー使用量 225,011MWh
- 水使用量 117,000m³ (マキタ単体) (2022年3月期)



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の向上
- 株主還元
- 配当性向 30.2%
- 営業利益率 12.4%
- EPS 238.54円 (2022年3月期)

P. 49-50

従業員

- 多様な人財が生き生きと働ける職場
- 従業員のスキルやモチベーションの向上
- 女性従業員の平均勤続年数 17.0年

P. 37-40

お取引先さま

- CSR調達による持続可能なサプライチェーン

P. 40

マキタを支える基盤

ESG 経営 ▶ P. 28-48

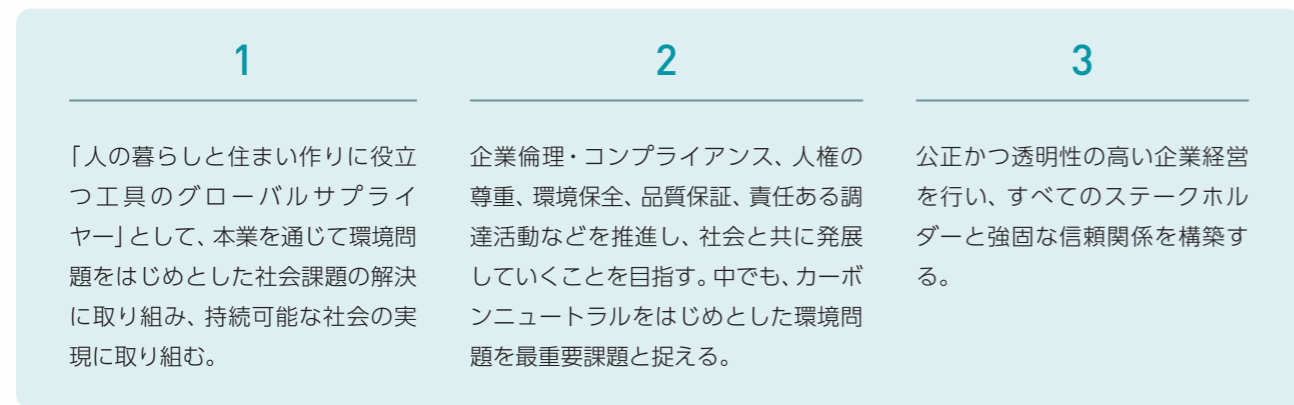
経営姿勢 / 品質方針 ▶ P. 1

持続可能なマキタの成長

マテリアリティ

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年には新たに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。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



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。

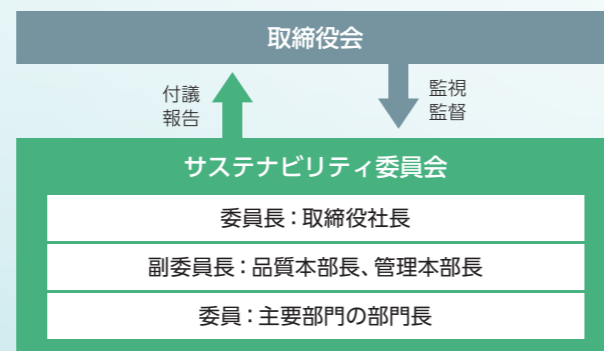
持続可能な社会の実現に向けた最も大きな取り組みが「充電製品の総合サプライヤー」への進化であり、リチウムイオンバッテリーを活用した充電化の推進です。電動工具で培ったバッテリー充放電技術、モータ技術を活かし、電動工具だけでなく、園芸用機器(OPE)をはじめ、ありとあらゆる製品で充電化を推進するとともに、世界各地においてきめ細かな販売・サービス拠点網を築くことで、地球環境への負荷低減、世界各地の作業現場での作業効率・生産性向上に貢献していきたいと考えています。

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、カーボンニュートラルをはじめとしたサステ

ナビリティ課題への取り組み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(2022年3月期は3回開催)が発足しました。サステナビリティ委員会は、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、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



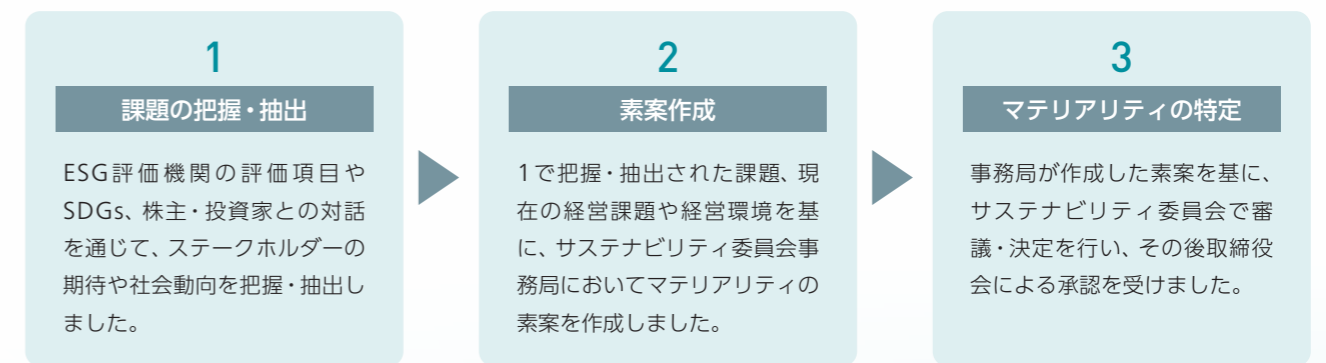
マテリアリティとSDGsへの取り組み

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、次のプロセスにて特定しました。



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	<ul style="list-style-type: none"> 脱炭素社会への貢献 循環型社会への貢献 	<ul style="list-style-type: none"> 3 気候変動に具体的な対策を 7 再生可能エネルギーの普及 9 産業と資源効率の改善 11 持続可能な消費と生産 12 持続可能な消費と生産 13 気候変動に具体的な対策を 14 海の豊かさを守ろう
S	豊かな街づくり・生活づくり	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 11 持続可能な消費と生産 13 気候変動に具体的な対策を
G	経営基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 4 質の高い教育をみんなに 5 ジェンダー平等を促進しよう 8 豊かで持続可能な雇用と成長を促進しよう 10 人や国の不平等をなくそう 16 平和と公正をすべての人に

バリューチェーンにおけるマキタの強み

当社は、開発・生産・販売・サービスの一貫した体制および世界各地の顧客・地域に密着した拠点網を通じ、お客さまに満足していただける高品質で魅力ある製品・サービスの提供に努めてきました。今後もバリューチェーンの強みを活かし、社会価値の創造を目指して進化し続けます。

開発



当社は2005年、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ました。その後も、業界をリードするバッテリー充放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きました。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。バッテリーの種類によって使用できる製品は異なるものの、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、保冷温庫やケトル、ライト、ラジオなど、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においても、充電製品の拡充を進めています。

強み

- 業界をリードするバッテリー充放電技術およびモータ技術の活用
 - 業界随一の豊富なラインアップ
(リチウムイオンバッテリーシリーズ: 674モデル*)
 - 一つのバッテリーで数多くの当社製品に使用できる高い互換性
- ※ 2022年4月現在の国内向けモデル

取り組み課題

- 電源コード付のAC製品やエンジン製品からの置き換えを可能とする充電製品の開発
- 特に、脱炭素社会へ貢献し、エンジン式と同等の使用感を実現する充電式OPEの積極的な開発
- 充電製品のラインアップのさらなる拡充

生産



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。生産が拡大する中、生産の効率化と安定した品質の確保は避けられない課題であり、最先端の生産技術を追求し、当社の生産現場にマッチさせた自社製ロボットの開発や、量産のための工夫や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。

強み

- 世界8カ国の生産拠点
- 最新技術の導入・活用による安定した品質・効率的な生産体制
- 量産のための工夫やノウハウを含めた生産技術の各工場間での共有

取り組み課題

- グローバル生産のさらなる多極化と販売拡大を見据えた生産能力の増強
- 生産効率および品質の維持・向上

販売・サービス



当社は国内では127カ所(2022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、各拠点では製品・補修部品の在庫を豊富に保有しており、サプライチェーンの混乱に対する強靭性を高めることで、迅速かつ安定的な製品・サービスの提供に努めています。このような取り組みを通じお客さまの作業効率・生産性向上に貢献することで、信頼関係の構築につながっています。また、拠点網を活かし世界中のお客さまから得られる製品・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がっています。

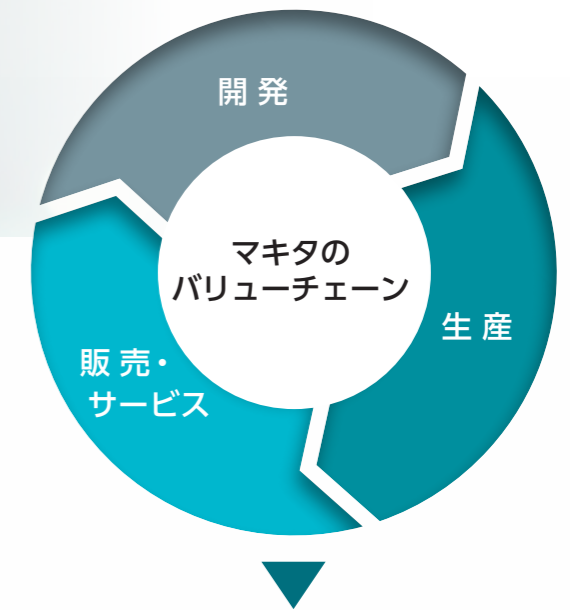
近年では、電動工具より大型の充電式OPEの販売が世界的に伸びているため、現在は物流拠点の新設・拡張に積極的に取り組むとともに、充電式OPEの市場に近い地域へ拠点を設置するなど、サービスの維持・向上に努めています。

強み

- 業界随一の販売・サービス拠点網を通じた顧客密着・地域密着の営業体制
(国内127カ所の営業所、海外約50カ国の直営の営業拠点)
- 迅速かつ安定的な製品とサービスの提供を実現する豊富な在庫
- 世界中のお客さまから得られるフィードバックを活かした製品・サービスの企画

取り組み課題

- 販売・サービス拠点網のさらなる充実
- 大型製品の取扱いや販売拡大を見据えた物流機能の増強



お客さまを含めた社会に提供する価値

1 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なくなるとともに、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。

2 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。

3 災害からの早期復興

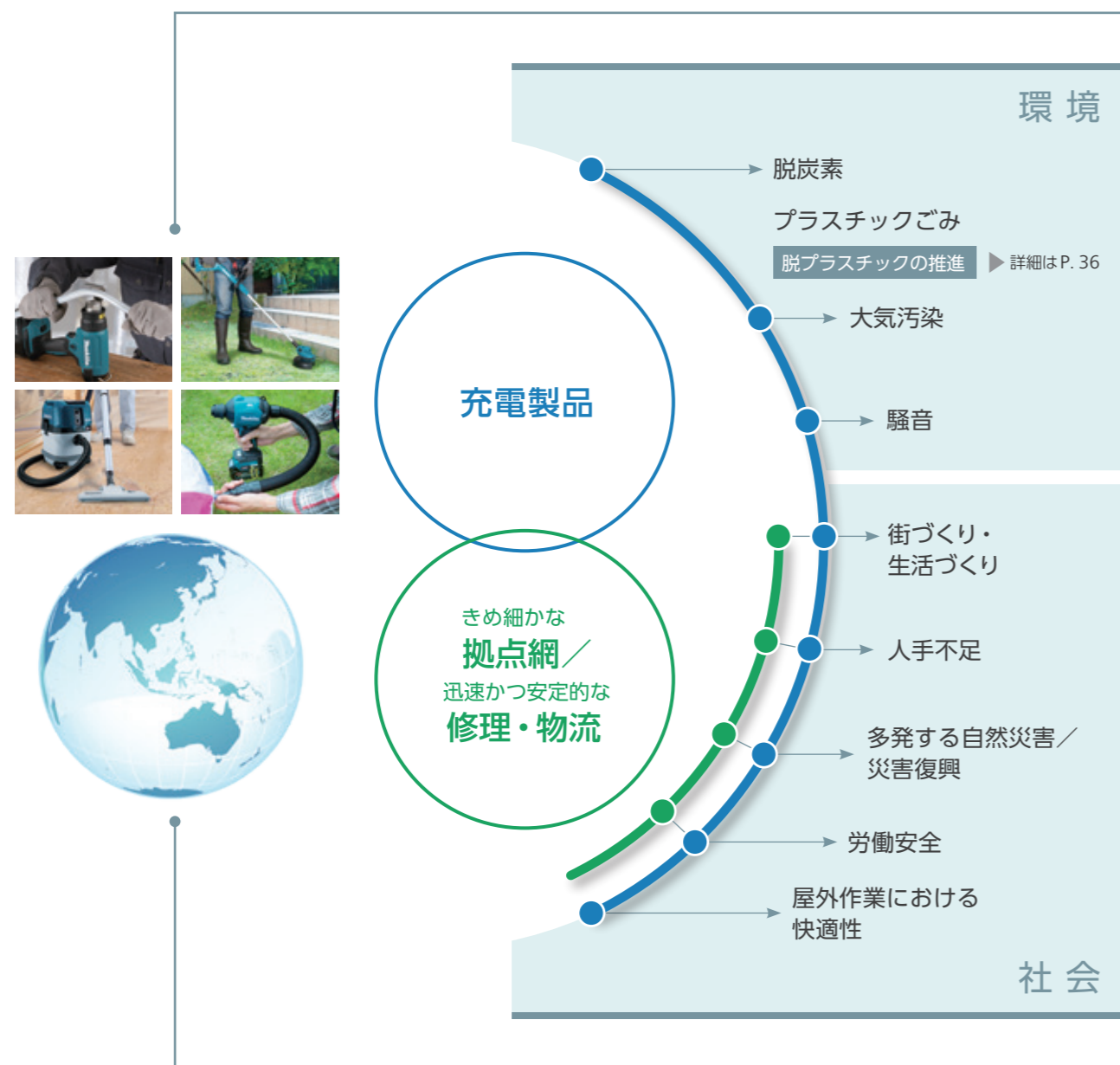
当社製品はインフラ構築に欠かせない製品であり、災害発生後の復興にも必要となります。きめ細かい拠点網を活かして、作業効率・生産性向上に貢献する充電製品とサービスを迅速かつ安定的に提供することで、災害からの早期復興をサポートします。

4 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。

社会課題解決への貢献

当社は製品とサービスを通して、環境問題をはじめとした社会課題を解決し、持続可能な社会の実現に貢献していきます。環境にやさしく利便性が良い充電製品のラインアップ拡充を続け、電動工具のみならず園芸用機器(OPE)、清掃・アウトドア製品を含めた「充電製品の総合サプライヤー」への進化に取り組むとともに、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、修理・物流といったサービスを迅速かつ安定的に提供する体制の強化を図り、脱炭素社会の実現および世界各地での作業現場の負荷低減に取り組めます。



充電製品



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OPEをはじめとした、ありとあらゆる製品において充電化を推進することです。充電製品には、お客さまの安全性・利便性・快適性の向上、使用時の排ガスゼロ・低騒音・低振動などの特長があり、作業現場での人手不足をはじめとした社会課題の解決に役立つ製品です。中でも、エンジン式からの置き換えを推進している充電式OPEについては、気候変動に対する意識が高まる中、脱炭素社会の実現に大きく役立つ製品であり、SDGs (持続可能な開発目標) が設定する目標の一つ「気候変動に具体的な対策を」にも貢献するものです。今後も充電製品のラインアップを拡充することで、脱エンジン・コードレス化に貢献していきます。

充電製品のメリット

- 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づきなど、現場の事故予防に貢献
- 電源確保の難しい場所での作業効率向上に貢献
- エンジン式からの切り替えによる排ガスゼロ*・低騒音・低振動

* 工具使用時

きめ細かな拠点網 / 迅速かつ安定的な修理・物流



販売・サービス面では世界各地において、拠点網の拡充を続け、販売・サービス体制の強化を図っています。各国・各地域に拠点を構え、製品・補修部品の在庫を豊富に持つことで、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。中でも、コロナ禍においては国境を跨いだ移動が制限される中、各国・各地域に拠点を有する当社は迅速かつ安定的に製品・サービスをお届けすることで、各地域社会のお役に立つことができました。ロックダウン下であっても、多くの地域でエッセンシャルビジネスとして事業活動の継続が認められたように、豊かな街づくり・生活づくりに必要不可欠である当社の製品・サービスは、SDGsが設定する目標の一つ「住み続けられるまちづくりを」にも貢献するものであり、地域社会に根差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。大型製品の取扱いや販売拡大を見据えた物流機能の向上を含め、今後もさらなるサービス体制の強化に努めます。

当社は、充電製品と、きめ細かな販売・サービス拠点網を活かすことで、さまざまな社会課題の解決に貢献し、社会と共に成長していきます。

環境面での貢献

エンジン式が主流であるOPEにおいて、使用時の排ガスがゼロである充電製品へ置き換えることにより、脱炭素社会の実現に貢献しています。環境問題に対する意識が高まる中、充電式OPEは今後ますます需要が高まることが想定されるため、当社は充電式OPEを電動工具に次ぐ将来の事業の柱と位置付けて強化しています。充電化により、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、エンジン式に比べて低騒音であることも環境負荷低減に貢献できるポイントです。詳細は、P. 28-36をご覧ください。



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、お客さまの支援にも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状況が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。



携帯用電気カンナ

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。

社会面での貢献

きめ細かな拠点網を通じ、建築・建設現場などで使用される電動工具やOPEの販売・サービスを世界約180カ国で展開することで、世界各地の街づくり・生活づくりに貢献しています。当社の製品は、インフラ構築に欠かせない製品も多く、豊かな街づくり・生活づくりに必要不可欠な存在となっています。

また、世界各地の建築・建設現場で問題となっているのが人手不足です。電動工具において、かつて主流であったAC製品（電源コード付製品）を作業効率が良い充電製品（コードレス製品）へ積極的に置き換えることで、人手不足という社会課題の解決に貢献しています。充電製品は、電源コードがないことによる作業効率の良さ・使いやすさといった利点に加え、電源コードへのつまずきといった現場での事故発生の予防に貢献するとともに、電源確保が難しい場所でも使用することができます。これらの充電製品のメリットに加えて、当社ならではのきめ細かな販売・サービス拠点網を活かして迅速かつ安定的な修理・物流といったサービスを提供することにより、作業現場での作業効率・生産性向上に貢献し、ひいては快適な街づくりを支え、気候変動により多発する災害からの早期復興も後押しします。また、充電製品にはラジオやライトなど災害発生時にも役立つ製品を取りそえることで災害発生時に安心を提供するとともに、ファンジャケットなど暑熱対策として役立つ製品を通して、屋外作業における快適性を提供しています。



TOPICS

災害時への取り組み

当社は、近年多発する震災や風水害といった場合でも、お客さまからの販売・修理などのご要望に迅速かつ安定的に対応できるよう、当社の一部拠点において、太陽光パネルの設置を進めています。

現在は特に国内の営業所への設置を進めており、2022年3月期には複数の拠点へ太陽光パネルを設置しました。再生可能エネルギーの活用を通じた温室効果ガス排出量の削減により、災害の原因となる環境負荷を低減するとともに、災害時においても事業継続を可能とすることで、困ったときにこそお客さまへの販売・サービスを行える体制を構築していきます。



岐阜支店の太陽光パネル

市場環境

新型コロナウイルス感染拡大により不透明な経済情勢が続く中でも、経済・社会活動の正常化に向けて、建築・建設現場における工具需要は堅調に推移してきました。今後、近年高まる環境意識を背景とした建築物の省エネ・創エネ化の流れやEV充電設備の普及に加え、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が追い風になることが想定されます。一方で、サプライチェーンにおけるモノ不足と物流の混乱、物価の上昇に加え、

ウクライナ問題をめぐる国際情勢の緊迫化などが需要環境を冷やす恐れがあり、先行きは不透明な状況となっています。

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きます。

当期の振り返り

2022年3月期においては、2021年3月期の売上を押し上げた、コロナ禍での外出自粛を受けた巣ごもり需要は徐々に解消されたものの、建築・建設現場における工具需要が堅調に推移し、これらの需要をしっかりと掴むことで売上を伸ばすことができました。注力する充電式の園芸用機器（OPE）の販売も好調に推移したことから、売上収益は2021年3月期と比較して21.5%増、2020年

3月期と比較すれば50.1%増と大きく伸ばして、過去最高を更新しました。生産台数も過去最高を更新しており、各地域の需要に応えるための取り組みを進めました。

一方利益面においては、海上運賃をはじめとした輸送費の高騰などを受けて、原価率が上昇し、営業利益率は低下したものの、売上収益の増加により営業利益は2021年3月期と比較して3.7%増、2020年3月期と比較すれば、43.2%増と大きく伸ばしました。

地域別売上収益動向(2022年3月期)

国・地域	増減率*	動向
日本	+4.4%	電動工具、OPE共にリチウムイオンバッテリー製品を中心に販売が好調に推移し、前期比4.4%増の118,050百万円となりました。
欧州	+24.7% (+17.7%)	巣ごもり需要が落ち着く一方、活発な建築・建設現場での工具需要および充電式OPEの販売が引き続き好調に推移し、前期比24.7%増の352,470百万円となりました。
北米	+23.4% (+15.8%)	旺盛な住宅需要に伴う電動工具の販売および、充電式OPEの販売も好調に推移したことから前期比23.4%増の112,248百万円となりました。
アジア	+25.1% (+17.7%)	新型コロナウイルスの感染再拡大が各国において発生し、営業活動に影響を及ぼしたものの、台湾や東南アジアでの販売が堅調だったことから前期比25.1%増の49,196百万円となりました。
中南米	+42.0% (+34.7%)	各国でインフレが加速する一方、底堅い工具需要を確実に捉える営業活動により、前期比42.0%増の41,765百万円となりました。
オセアニア	+24.9% (+14.4%)	主要都市で感染再拡大によるロックダウンが行われた影響を受けたものの、建築・建設現場での旺盛な工具需要から、前期比24.9%増の51,579百万円となりました。
中近東・アフリカ	+20.5% (+14.3%)	不安定な政治・経済情勢が続くものの、各国の建築・建設現場の工具需要を捉え、前期比20.5%増の13,952百万円となりました。
連結合計	+21.5% (+15.5%)	国内、海外共に販売が好調に推移したことから、売上収益は前期比21.5%増の739,260百万円となり、5期連続で過去最高を更新しました。

※ ()内は現地通貨ベース

今後の戦略・見通し

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、保冷温庫やラジオなどの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ていくことで、当社の充電式OPEを市場に普及させていきます。

生産能力、物流機能の増強

当社が「充電製品の総合サプライヤー」へと進化する中で、現状の体制では十分に対応できないことが想定されるため、生産能力や物流機能を増強していく必要があります。市場からの需要に応えるため、また、多極化を推進するために取り組んでいる生産能力の増強では、2022年3月期に中国工場において新工場が完成しました。さらにドイツ工場においても物流倉庫が完成したことで、生産スペースが拡充され、生産能力が増強されました。

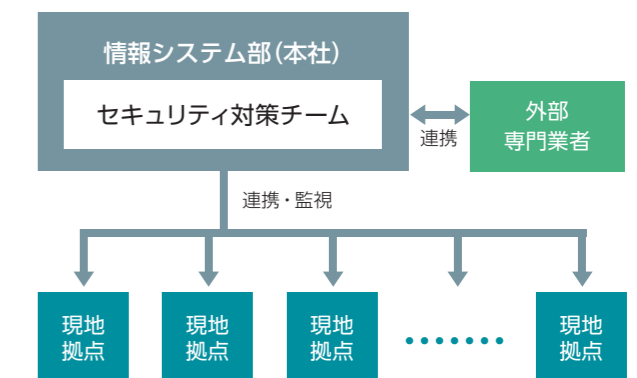
また、電動工具より大型の製品が多い充電式OPEの取扱い増加を見据えて取り組んでいる物流機能の増強では、各地において物流倉庫の新設・拡張に取り組み、2022年3月期に国内では、埼玉県加須市に物流センターを新設し、サービス力がより向上しました。また、海外においても複数の国で物流拠点の新設・拡張に取り組むことで、サービス体制の強化を図りました。

今後も生産能力、物流機能の増強に取り組み、お客さまに迅速かつ安定的に製品・サービスを供給できる体制を構築していくことで、当社の強みである顧客密着・地域密着の的確なサービスに磨きをかけ、グローバルな競争優位性を維持・向上させていきます。

DXの推進

拠点の新設や工場の増強により、人手不足は常に直面している課題となります。人財の採用や教育に注力するとともに生産性向上のため、DX(デジタルトランスフォーメーション)への投資も積極的に行っています。その一例として国内の営業所では、伝票の電子保管やFAXのペーパーレス化など事務作業の電子化を進めることで、業務効率化を実現し、お客さまへの迅速な対応につなげています。また、海外では顧客向けITサービスの向上を目指して、利便性向上・業務効率化を目的とした販売店向け専門サイトの機能拡充などを行っています。さらに製品に関わるさまざまな情報を一元的に管理するCMS(コンテンツ・マネジメント・システム)の構築を進めることで、顧客向けITサービスの向上のために必要な基盤を整えるとともに、社内業務におけるキャパシティ拡大に取り組んでいます。

サイバー攻撃などへのリスクが高まる中、DXを推進する上でグローバルでのセキュリティ対策も重要な課題になっています。各拠点における弱点の洗い出しやリスクレベルの評価を進めるとともに、サイバー攻撃を早く検知し、それ以上の活動をさせない、万一攻撃が実行されても迅速にビジネスが再開できる対策にも取り組んでいます。加えて、日本側のセキュリティ対策チームと各拠点の現地スタッフが密に連携し、現地のITスタッフのスキルに依存しないセキュリティ体制を目指すことで、各拠点が恒常的にセキュリティを維持・向上できる体制づくりも行っています。



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ます。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形態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



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園芸用機器（OPE）に注力するとともに、自社の事業活動での温室効果ガス（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・機会が当社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。

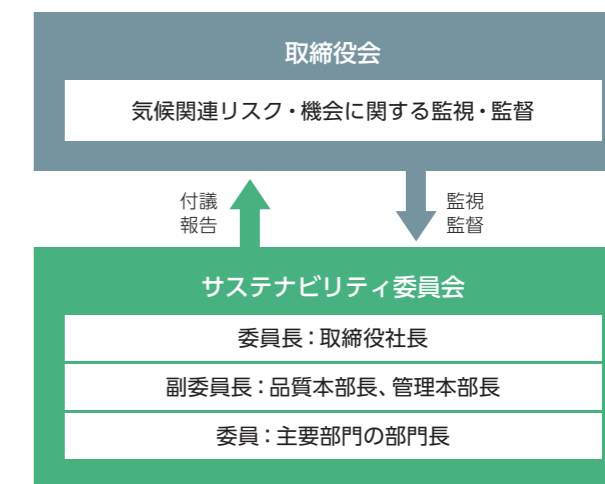


ガバナンス

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」（2021年度（2022年3月期）は3回開催）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。

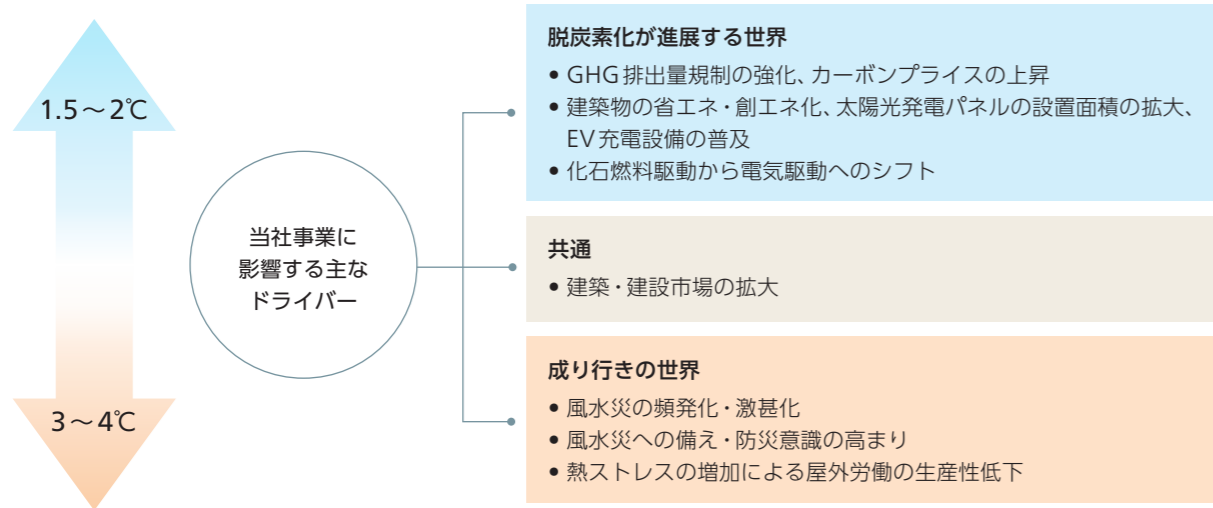
サステナビリティ委員会は重要な事項について取締役会に報告、付議し、取締役会は当該事項について審議を行うことで、当社の気候関連リスク・機会に関する監視・監督と意思決定を行っています。



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℃の世界観、②成り行きで温暖化が進行した 3～4℃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	短期	
			再エネ調達コスト増加		
	バッテリー規制	バッテリーの調達コスト増加	中～長期		
	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	
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	短期	大	
		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～中期		
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

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		
	市場	省エネ・低炭素規制	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
			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		
	物理	レジリエンス	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	中
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等を勘案し、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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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℃未満のシナリオデータを設定
分析結果	<ul style="list-style-type: none"> 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℃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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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℃未満シナリオ)
分析結果	<ul style="list-style-type: none"> 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℃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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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℃未満シナリオ)
分析結果	<ul style="list-style-type: none"> 成り行きシナリオおよび2℃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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 再生エネルギー調達の推進、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いきます。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いきます。

(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、今般、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・更新していきます。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いきます。

1.5℃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(2021年度(2022年3月期)実績：90.9%)の向上
機会の獲得・最大化		シナリオ分析結果を踏まえた下記施策の戦略的実行 <ul style="list-style-type: none"> 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いきます。

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：2021年度 (2022年3月期) のGHG 排出量はP. 34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等を通じたGHG 排出量削減への取り組みを着実に進めていきます。

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

2018年度 (2019年3月期) 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
80.6%	86.1%	88.5%	90.9%

* 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の積極的な開発等を推進していきます。

環境への取り組み

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、新た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きます。

環境への取り組みの詳細は、当社Webサイトおよび環境報告書をご覧ください。

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

全文は当社Webサイトをご覧ください。

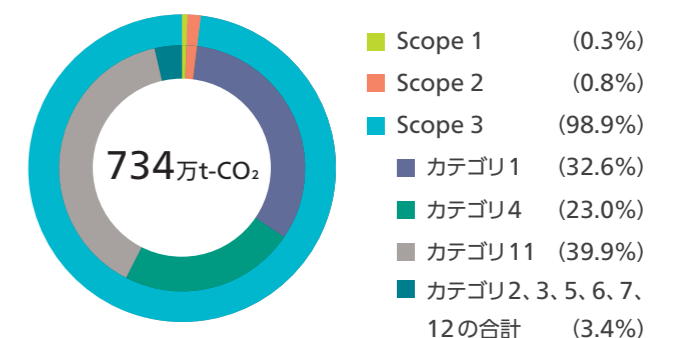
環境マネジメント

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・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。

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、GHG 排出量の削減に向けて、削減目標値を設定しています。詳細はP. 33をご覧ください。

GHG排出量 (Scope 1、2、3) (2022年3月期)



注：1. Scope 3の15のCategoryのうち、Category 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、734万t-CO₂を分母とした割合です。

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。海外では、イタリアなど複数の拠点で設置しており、国内でも2022年3月期において新たに複数の営業所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、事業所等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。また、太陽光パネル以外にも、ドイツなど地中熱を利用した冷暖房システムの導入を行っている拠点もあり、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。



鹿兒島営業所の太陽光パネル 茂原営業所の太陽光パネル

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。2022年3月期は、「LED蛍光管への交換」「空調設備の更新」「コンプレッサの効率改善」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221,877kWh削減しました。

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、エンジン式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る一方、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。



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。

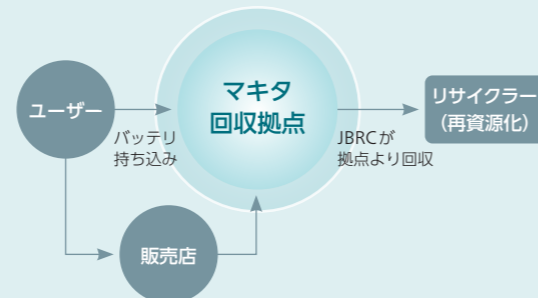
バッテリーのリサイクル

「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、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「JBRC」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

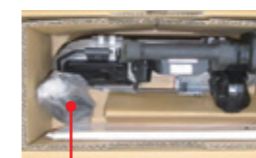
電池メーカーとドイツ電気・電子工業連盟 (ZVEI) が1998年に設立した非営利団体「バッテリー共同回収システム協会 (Stiftung GRS Batterien)」が運営するバッテリー共同回収システムを利用して、販売したバッテリーの回収を行っています。

また、2021年12月にStiftung GRS Batterienとマキタ・ヴェルクツォイク GmbH(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将来的に設置し、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現在行っています。

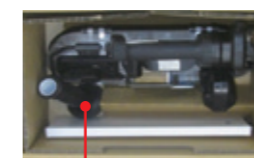
脱プラスチックの推進

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の取り組みに加え、2021年3月期からは当社製品の包装に使用され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たポリ袋の削減に加え、紙材やバイオマスポリ袋といった環境にやさしい素材への切り替えを進めています。2022年3月期においては主にポリ袋からバイオマスポリ袋への切り替えに取り組む、国内工場は2021年7月より順次切り替えを進めています。海外工場においても順次切り替えを進めており、年間換算で220tに相当する量がバイオマスポリ袋に変更されました。今後もさらに脱プラスチックを推進していく計画です。

ポリ袋自体の廃止(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

ポリ袋→紙材切り替え



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 부품の材料が再生可能か確認し、社内規程で定めた割合以上使用するなど環境に配慮した材料を使用し、再資源化が可能な製品の開発を進めています。

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、改善を実現していくことを計画しています。官民で連携して社会課題の解決に取り組んでいくことで、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。

ステークホルダーとの関わり



当社は、ダイバーシティ&インクルージョンの推進や将来を担う人財の育成に積極的に取り組むとともに、人権の尊重の徹底やCSR調達の推進、株主・投資家との対話など責任あるグローバル企業としての責務を果たし、社会と共に成長していくことを目指します。

全てのステークホルダーとの関わり

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」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、「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。

従業員との関わり

人財育成

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共に当社の礎を築き、「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。

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、年2回以上、上司と目

標や成果について面談を実施しています。面談の際に、適宜従業員へフィードバックを行い、上司と今後について話し合う機会を設けることで、人財育成に取り組んでいます。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向上につなげています。

グローバルに活躍できる人財の育成

グローバルに事業を展開する当社にとって、グローバルに活躍できる人財の育成は重要な課題であり、若手社員が海外拠点でのOJTを通じてスキルを積み海外業務研修をはじめ、若手社員に対しても積極的に海外拠点への駐在機会を設けています。国内と異なり、自分自身がマネージャーとして業務を行わなければならない環境へ身を置くことで、大きな成長を遂げています。

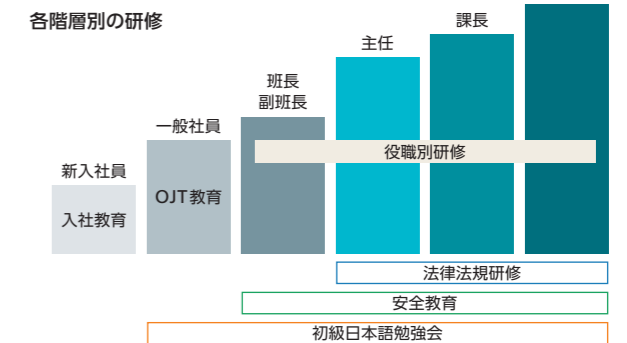
教育体系イメージ図

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 異業種交流研修		
総合職	マネジメントリーダー研修			通信教育(語学・ビジネススキル・専門分野などの自己啓発講座) キャリアプラン研修
基幹職	昇格試験			倫理指針・コンプライアンス教育 環境・安全衛生教育
一般職				
その他			営業研修 海外業務研修 工場実習	
入社1年目	格付試験	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。マネージャーに対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、日本へ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、障害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。

女性の活躍

当社では以前より安心して女性が活躍できる環境整備に取り組んでおり、その証しとして国内

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。現在、当社グループではマネージャークラスの女性が200名以上在籍し、さまざまな部門での活躍を通じ、当社のグローバルな事業基盤を支えています。国内では女性管理職の増加に向けて取り組んでおり、



女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画では、具体的な取り組みとして以下の通り掲げています。

今後を見据えた中長期的取り組み

- ▶ 管理職予備軍となる監督者階層の昇進試験への女性の応募を推奨
- ▶ 中堅社員キャリアプランセミナーへの女性の受講を推奨
- ▶ 新卒採用およびキャリア採用において積極的に女性を募集

国内の平均勤続年数(2022年3月期)

男性従業員	女性従業員
16.8年	17.0年

働きやすい職場づくり

育児休業制度や育児短時間勤務制度など、職場環境を整備し、多様な人材がやりがいをもって働き続けられるよう積極的に取り組んでいます。育児休業制度は男性の利用も近年では増加傾向にあります。

従業員の安全と健康の確保

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と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*、ヒヤリハット活動等を実施し、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。2022年3月期に国内で発生した労働災害は36件で、うち4日以上以上の休業を要するものは4件となりました。安全衛生教育を徹底するとともに、

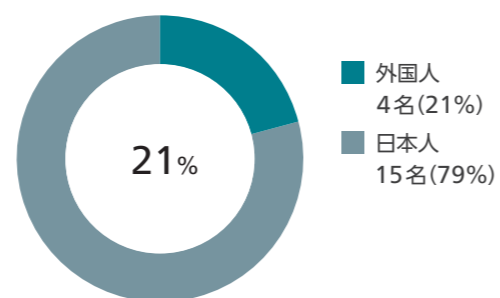
各制度の利用者(2022年3月期)

育児休業制度	育児短時間勤務制度
54名(うち男性:9名) 育児休業後の復帰率100%	51名(うち男性:1名)

外国籍社員の活躍

当社グループの約8割は海外の現地採用者であるとともに、国内においても人材の多様化を図り、留学生を採用しています。さらに現場主義を重視する当社では、現地で働く従業員の多様性を尊重し、以前より経営の現地化を進めています。そのため、海外現地法人社員4名を当社の執行役員に登用(2022年7月現在)するなど、外国籍社員が活躍しています。

執行役員の外国人比率



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、メンタルヘルスの改善に努めています。

新型コロナウイルス感染症対策

新型コロナウイルス感染症対策としては、国内では全従業員と役員に対し、毎朝の体温測定、手洗いの励行、入社時から退社時までのマスク着用、職場内でのソーシャルディスタンスの確保や、定期的な換気を徹底させ、発熱

取引先さまとの関わり

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と捉え、「取引基本契約書」「調達の基本方針」にてその旨を定めています。

や咳など体調に異常がある場合は出社を控えさせるとともに、換気と共有部分の消毒を実施しています。また、新型コロナウイルスワクチンの職域接種も実施しました。お客さまおよび従業員とその家族の安全・健康を確保し、十分な感染症対策を講じつつ事業活動を継続しています。

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、毎年環境保全活動に関する調査を取引先さまに実施するなど、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サイトをご覧ください。

株主・投資家との関わり

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30%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、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。

2022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31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。

企業価値向上を支えるシステム ～コーポレートガバナンス

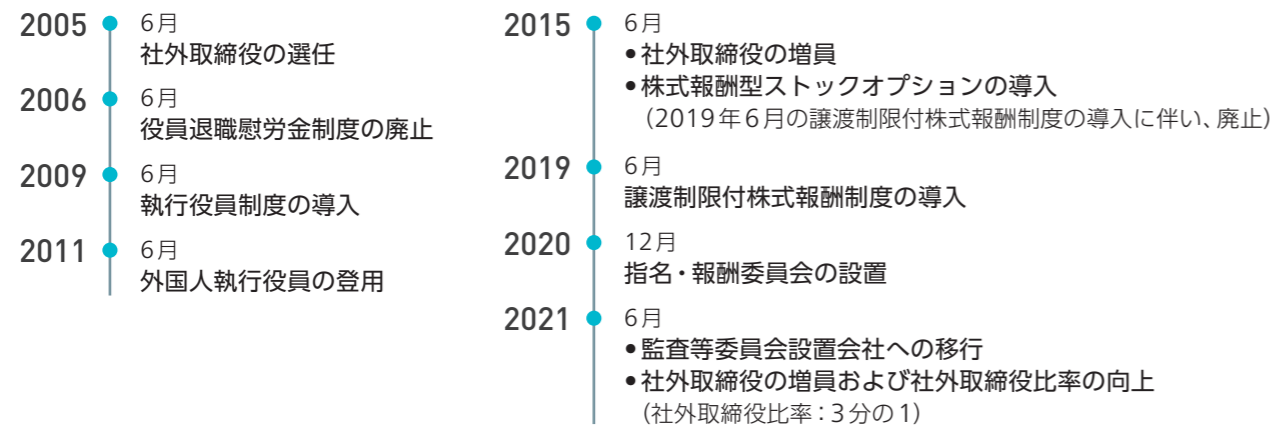


当社は、企業価値を向上させて、株主の皆さまをはじめとするステークホルダーからの信頼に応えられるよう、コーポレートガバナンスの強化・充実に努めています。

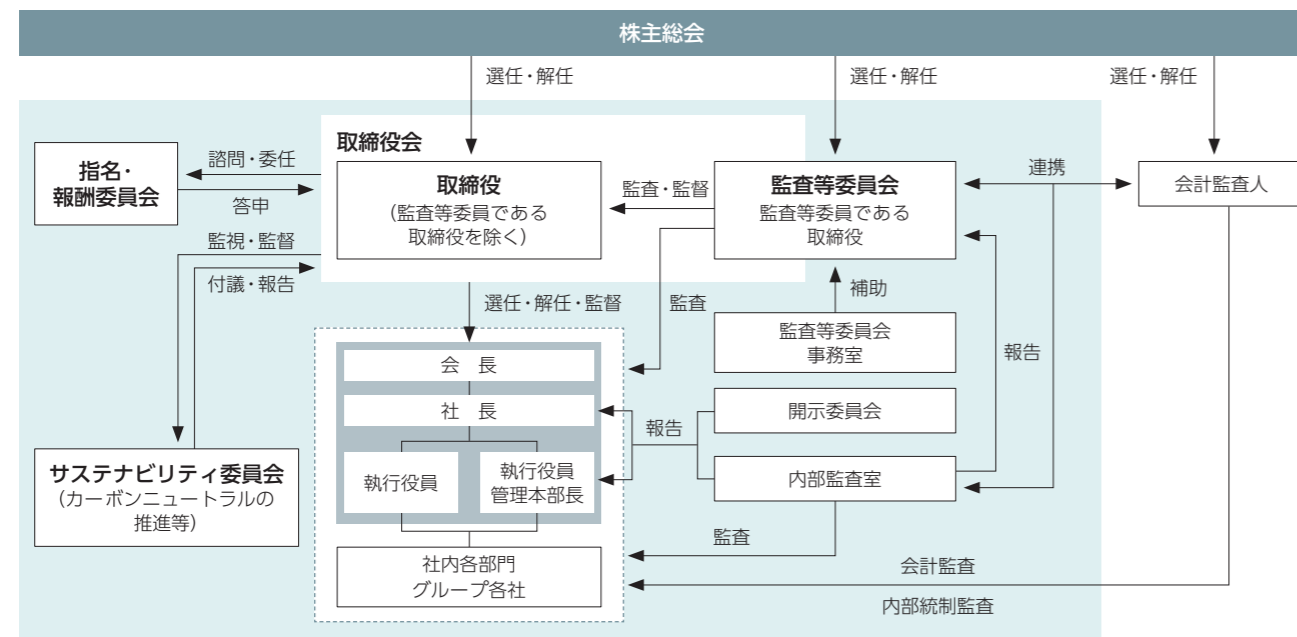
コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

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(2022年6月28日現在)



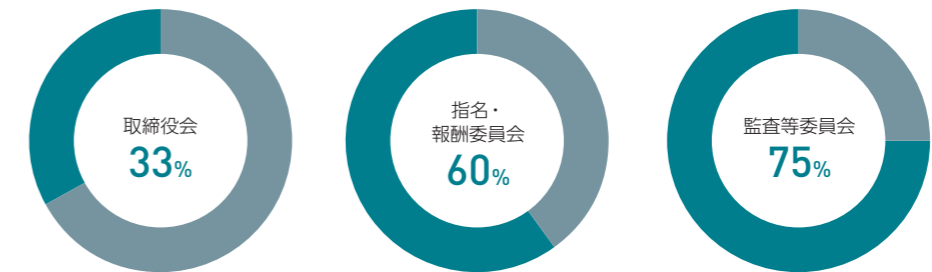
主な組織の構成

	議長・委員長	総員(名)	社内取締役(名)	社外取締役(名)	2022年3月期 開催実績(回)
取締役会	取締役会長：後藤昌彦	15	10	5	12
指名・報酬委員会	社外取締役：杉野正博	5	2	3	5
監査等委員会	取締役(常勤監査等委員)：若山光彦	4	1	3	14*

* 監査等委員会設置会社移行前の監査役会の開催回数を含む

各組織の社外取締役比率

■ 社内 ■ 社外



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 昌彦		●	●	●	●	●					
後藤 宗利		●	●	●	●			●	●		
雷田 真一郎			●	●		●	●				
金子 哲久			●	●		●	●				
太田 智之			●	●		●	●	●			
土屋 隆			●		●						
吉田 雅樹			●	●			●		●		
表 孝至			●	●	●						
大津 行弘			●	●				●	●	●	●
杉野 正博	●	●(委員長)	●		●		●				
岩瀬 隆広	●	●	●	●		●	●				
若山 光彦				●	●						
児玉 朗	●	●		●						●	
井上 尚司	●										●
西川 浩司	●									●	

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

2022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督・

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2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、常勤の監査等委員である社外取締役は金融機関における長年の経験と財務面における専門的な知見を有し、また非常勤の監査等委員である社外取締役2名はそれぞれ弁護士、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。2022年7月時点で執行役員は19名で、うち外国人執行役員は4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会社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。2022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。

一方、取締役会における審議資料の事前配布（配信）および説明について改善の余地があるという指摘を社外取締役から受けたため、社外取締役に対する審議資料の配布（配信）前倒しや、取締役会事務局による事前説明の拡充を行うことで、実効性のさらなる向上に取り組みました。

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(2022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。)	357	99	222	36	11
取締役(監査等委員)(社外取締役を除く。)	11	11	—	—	1
監査役(社外監査役を除く。)	4	4	—	—	1
社外役員	35	35	—	—	7

注：上記表には、2022年3月期中に退任した取締役および監査役も含まれています。

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、不公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、随時必要な当社グループの内部監査を実施し、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。

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、定期的に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、2022年6月28日開催の取締役会において、2022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

	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
銘柄数	52	51	49	49	45
貸借対照表計上額(百万円)	33,298	24,566	20,213	30,693	20,942

注：2020年3月期から2021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

安定した経営の持続性を保つために、独立社外取締役としての役割を果たしていきます

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。



コーポレートガバナンス体制への評価

当社は、2020年12月に独立社外取締役である私が委員長を務める指名・報酬委員会を設置し、2021年6月には監査等委員会設置会社に移行しました。さらに独立社外取締役5人体制となったことで、経営の透明性など当社のコーポレートガバナンスは一層向上したと評価しています。

また2017年6月の後藤宗利社長の就任以降を見ても、後藤昌彦会長と社長の役割分担が進んで経営の意思決定に厚みが増しており、経営の意思決定のプロセス、透明性に関する特段の問題はないと考えています。一方、今後安定した経営の持続性を保つていくためには、指名・報酬委員会や独立社外取締役の役割が大きくなっていると感じているので、その役割を果たしていきたいと思えます。

経営経験者から見た当社の強み

当社は顧客を世界各国に幅広く持つグローバル経営により、巨大な世界市場を相手にしています。このため、需要の拡大余地が大きい一方、売上増減の要因となる需要リスク要素が分散され、経営リスクの影響が少ないことが大きな強みとなっています。

さらに、徹底した顧客志向(積極的な製品開発、品ぞろえ、品切れを心配させない生産増強、在庫の確保、物流機能への先行した設備投資など)に象徴される顧客第一主義の施策が社内に浸透していることも大きな特長であり、コロナ禍においてもこの取り組みを継続することにより、他社の製品供給の滞りを上回ることでシェアを拡大したとみています。

持続的な成長を継続していく上での課題

当社が今後も持続的な成長を果たしていくには、顧客志向の経営方針を貫くことで顧客満足度をさらに向上させることに尽きると考えています。そのため、施策(品ぞろえの充実、生産能力の先行確保、物流拠点網の強化による供給体制、サービス体制の充実など)の強化や、各部門の継続的な能力増強のための、不断の人的強化策(人財育成、リーダーシップの強化)が欠かせません。さらに、全社にわたる組織力や部門間でのコミュニケーション力の強化が望まれます。

サステナブルな社会に貢献し、持続的成長を果たす

企業経営の目的は、企業の社会貢献、社会へのサービス(奉仕)にあります。商売であるからには利益を確保し社会に還元(納税など)することは当然の義務です。短期的な利益確保が最優先課題ではなく、事業を通じてサステナブルな社会の維持に貢献することが結果的に自らの持続的な成長につながります。

そのために最優先で取り組むべき課題に環境への貢献があります。現在当社は充電式園芸用機器に注力していますが、環境負荷低減への貢献がより一層必要となります。具体的には温室効果ガス排出量の徹底的な削減であり、削減目標を確実に達成するために、開発・生産・販売・サービス全てにわたって努力していくことが求められます。これらが自社の社会的地位を向上させ、中長期の業績向上に貢献します。今後も低減活動とその効果について中長期にわたり監視していくことが必要だと考えています。

社外取締役メッセージ

社会環境の変化へのすばやい対応や将来を見据えた方向性の正しさをチェックしていきます

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として、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。



当社では株主・投資家をはじめ、取引先、地域、従業員など全てのステークホルダーの観点を踏まえた経営の意思決定が行われており、当社のコーポレートガバナンスは適切に機能していると考えています。特に、実効性のある独立社外取締役による監督および監査等委員会による監査に加え、強力なトップダウンによる機動的かつ効率的な決定が行われており、これらのバランスが保たれている点に特徴があります。

取締役会では、各部門統括者により月々の骨太な業務執行が報告され、それに基づく自由闊達な質疑があり、変化する環境への対応と課題を正しく理解することができます。取締役会の議論ではグローバル経済活動に大きな影響を与えた複数の出来事について、経営トップが執行の方向性についてスピード感をもって明示していたことが印象的でした。独立社外取締役としては、社会環境の変化へのすばやい

対応や将来を見据えた方向性の正しさなどの観点から意見・議論をしていきたいと考えています。

当社の市場開拓、開発・生産・販売・サービスの一貫したグローバル展開力は、業界のリーダーとしてのみならず、日本のモノづくり企業でもトップクラスといえます。“企業は人なり”という言葉を借りるまでもなく、これは当社のグローバル人材育成力の賜であり、企業力の基盤もここにあると言えます。今後一層強化し続けていくことが大切です。

昨今の情勢から、将来に向けた“広義のリスクマネジメント”がますます重要になります。災害対応力をもとより、サプライチェーンの再設計、カーボンニュートラルなど環境への取り組み、ますます複雑化するグローバルな法令遵守などがあり、その対応には強力なリーダーシップ、戦略立案・推進体制の強化、執行・監査・監督の仕組みづくりがポイントであると考えています。

取締役一覧

役職	氏名	取締役会への出席状況	当社株式保有数 (2022年3月31日現在)
取締役会長*	後藤 昌彦	100% (12回 / 12回中)	2,524,121株
取締役社長*	後藤 宗利	92% (11回 / 12回中)	471,087株
取締役執行役員 購買本部長	富田 真一郎	100% (12回 / 12回中)	18,901株
取締役執行役員 開発技術本部長	金子 哲久	100% (12回 / 12回中)	24,501株

役職	氏名	取締役会(監査等委員会および監査役会)への出席状況	当社株式保有数 (2022年3月31日現在)
取締役執行役員 品質本部長	太田 智之	100% (12回 / 12回中)	18,801株
取締役執行役員 国内営業本部長	土屋 隆	100% (12回 / 12回中)	20,101株
取締役執行役員 生産本部長	吉田 雅樹	100% (12回 / 12回中)	11,721株
取締役執行役員 海外営業本部長	表 孝至	100% (12回 / 12回中)	10,041株
取締役執行役員 管理本部長	大津 行弘	100% (12回 / 12回中)	9,441株
社外取締役	杉野 正博	100% (12回 / 12回中)	—
社外取締役	岩瀬 隆広	90% (9回 / 10回中)	—
取締役(常勤監査等委員)	若山 光彦	100% (12回 / 12回中) (100% (14回 / 14回中))	9,500株
社外取締役(常勤監査等委員)	児玉 朗	100% (12回 / 12回中) (100% (14回 / 14回中))	—
社外取締役(監査等委員)	井上 尚司	100% (12回 / 12回中) (100% (14回 / 14回中))	500株
社外取締役(監査等委員)	西川 浩司	100% (10回 / 10回中) (100% (10回 / 10回中))	—

※ 代表取締役

注：1. 杉野正博氏、岩瀬隆広氏、児玉朗氏、井上尚司氏および西川浩司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. 当社は2021年6月25日の第109回定期株主総会の決議に基づき、監査等委員会設置会社へ移行しました。当期における取締役会の開催回数は12回、監査等委員会の開催回数は10回、監査等委員会設置会社へ移行前の監査役会の開催回数は4回です。若山光彦氏、児玉朗氏および井上尚司氏の監査等委員会および監査役会出席回数の内訳は、監査等委員会に10回、監査役会に4回です。岩瀬隆広氏および西川浩司氏については、2021年6月25日の第109回定時株主総会にて新たに選任されました。
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。
児玉 朗	金融機関における長年の経験と財務等に関する専門的な知見を有しており、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。
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。



「Strong Company」の実現に向けて、 強固な財務基盤を維持していく

取締役執行役員管理本部長
大津 行弘

2022年3月期の振り返り

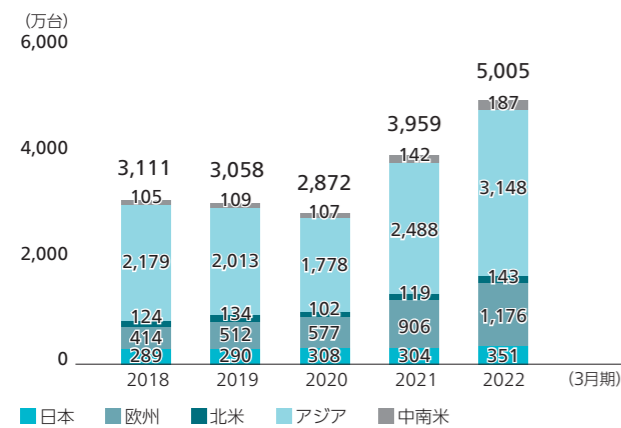
2022年3月期は、コロナ禍での巣ごもり需要は落ち着いたものの、ポストコロナの「新常态」需要、環境問題への対応や再スタートを切るための新たな投資など、想定以上に強いものがありました。モノ不足、物流の混乱の中、こうした需要に対してどこまでしっかりと供給できるかという戦いの一年でした。その結果、売上収益は前期を21.5%上回る739,260百万円となりました。利益面に関しては輸送費のコストアップが大きく影響したものの、営業利益は前期を3.7%上回る91,728百万円となり、売上収益、営業利益ともに過去最高となりました。

当社はこの数年、先行して成長投資を行うことを基本路線に、世界で物流拠点の新設や拡充、生産能力の増強に取り組んできました。今回の物流の混乱では、工場で生産しても港、海上などでモノが滞留しており、切れ目なく製品を供給していくには、在庫を多少多めにせざる

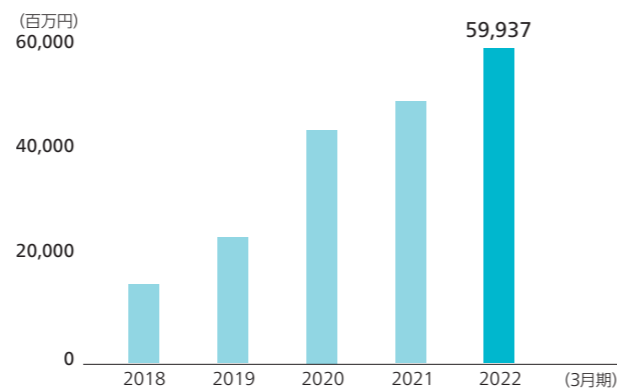
を得ません。そのような状況に加え、2年前と比較して売上が大きく伸びる中、生産面では大幅な増産に応えることができる生産能力増強に取り組んだ成果が出た上、物流面においても物流倉庫への投資の成果が出たと考えています。生産面、物流面共にこれまで成長投資をしてきたことの効果であり、世の中が混乱する中でも、お客さまに製品・サービスをしっかりと提供することで、信頼関係を築くことができたと考えています。

なお、これまでは先行的に成長のための投資を高水準で行ってきましたが、今後は必要な投資は続けながらも、これまで行った投資の成果を出す段階として、設備投資額の水準としては落ち着かせていく予定です。また、在庫についても現在は物流の混乱により在庫が増えている状況ではありますが、混乱が落ち着けば徐々に在庫水準も正常化すると考えています。

地域別生産台数の推移



設備投資額の推移



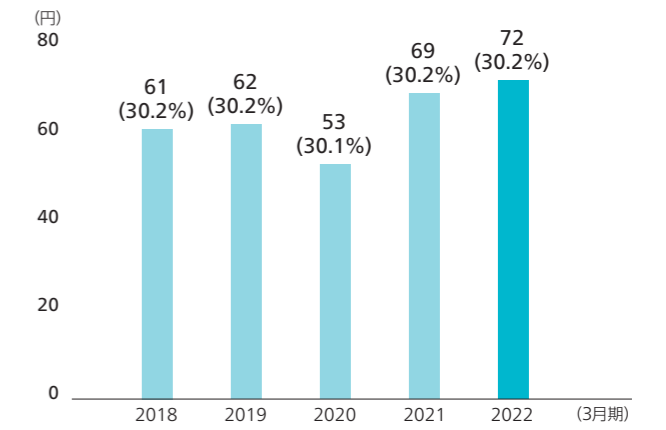
財務運営の基本的な考え方

当社では、為替リスクやカントリーリスクをはじめとする予期せぬ経営環境の変化に耐える強固な財務体質を維持することを財務の基本方針としています。お客さまの利便性向上が当社にとって重要な競争力の源泉となっており、たとえ苦しい状況であっても、利便性向上に向けた投資を切れ目なく続けていくためには、強固な財務体質を維持することが重要であり、「Strong Company」の実現には必要不可欠な要素だと考えています。

株主還元の推進

当社は、持続的な成長と企業価値向上のための投資や、さまざまなリスクに備えるための財務健全性とのバランスを考慮した上で、業績に応じた利益配分を行うことを基本方針としています。1株当たりの年間配当金は、10円を下限とし、連結配当性向30%以上を基準に毎期の配当額を決定することとしており、安定的な配当を継続して行っていくことに重点を置いています。当期の年間配当金は好調な業績を反映し、1株当たり72円となり、前期より3円の増配としました。

1株当たり年間配当金/配当性向の推移



注：()内は配当性向

株主・投資家の皆さまとのエンゲージメントを強化

当社では、株主・投資家の皆さまとの積極的な対話を通じ、当社の長期的に目指す姿や成長戦略への理解を深めていただきたいと考えています。また、近年は財務情報だけでなく、ESGやSDGs(持続可能な開発目標)に対する注目も集まっており、この点についての要望も数多くいただいているため、当社の取り組みをしっかりとお伝えしていく必要性を認識しています。そのような観点から、温室効果ガス排出量の削減目標値の設定や、賛同を表明した「TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)」の提言に基づく情報開示などを行っており、今回この「マキタレポート」についても、統合報告書としての内容拡充に取り組みました。

IR活動を通じていただいたご意見・ご要望については、経営にフィードバックし、課題認識を共有しながら反映することによって、企業価値の最大化に取り組んでいきます。

当社が長期的な発展に向けて、やるべきことを着実に実行していくためには、株主・投資家の皆さまのご理解が必要不可欠だと考えています。これからも株主・投資家の皆さまの声を真摯に受け止めながら、「Strong Company」の実現に向けて取り組んでまいりたいと考えていますので、引き続きご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

財務情報の詳細は、当社Webサイトおよび有価証券報告書をご覧ください。

11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	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
売上高	¥ 295,711	¥ 309,630	¥ 383,207	¥ 414,718	¥ 423,623	¥ 414,999	¥ 477,298
国内	53,175	56,555	66,019	67,740	68,445	74,381	82,575
海外	242,536	253,075	317,188	346,978	355,178	340,618	394,723
営業利益	48,516	45,366	54,914	71,905	64,676	62,564	79,762
税金等調整前当期純利益	46,963	45,691	56,974	68,394	61,492	64,738	79,678
当社株主に帰属する当期純利益	32,497	31,076	38,453	45,307	41,615	44,782	54,755
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 8,622	¥ 38,364	¥ 41,686	¥ 35,894	¥ 34,188	¥ 63,351	¥ 33,294
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,500	△15,414	△20,084	△20,096	△6,573	△5,015	△14,811
フリー・キャッシュ・フロー	4,122	22,950	21,602	15,798	27,615	58,336	18,483
財務活動によるキャッシュ・フロー	△12,707	△10,650	△7,365	△12,017	△18,719	△9,495	△17,743
設備投資額	¥ 13,481	¥ 11,481	¥ 11,417	¥ 12,124	¥ 11,769	¥ 13,222	¥ 14,149
減価償却費	7,237	7,542	8,622	8,619	9,284	8,943	9,917
研究開発費	7,603	8,396	8,720	9,117	9,593	10,139	10,894
総資産	¥ 383,256	¥ 440,974	¥ 519,121	¥ 575,328	¥ 558,024	¥ 597,249	¥651,031
正味運転資本	223,045	266,950	310,750	358,245	362,675	374,297	415,979
株主資本	321,253	373,543	435,934	486,021	479,752	502,170	551,939
有利子負債	2,363	1,703	4,163	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	¥ 118.39	¥ 114.46	¥ 141.65	¥ 166.89	¥ 153.30	¥ 164.96	¥ 201.70
1株当たり株主資本	1,183.25	1,375.89	1,605.80	1,790.33	1,767.26	1,849.88	2,033.16
1株当たり年間配当金	72.00	69.00	91.00	118.00	101.00	100.00	61.00

財務指標

売上高営業利益率	16.4%	14.7%	14.3%	17.3%	15.3%	15.1%	16.7%
ROE	10.3%	8.9%	9.5%	9.8%	8.6%	9.1%	10.4%
ROA	8.6%	7.5%	8.0%	8.3%	7.3%	7.8%	8.8%
株主資本比率	83.8%	84.7%	84.0%	84.5%	86.0%	84.1%	84.8%
期中平均株式数(株)	274,489,367	271,496,178	271,481,657	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)	271,501,036	271,491,854	271,475,252	271,469,736	271,466,522	271,460,572	271,467,928
従業員数(名)	12,563	12,680	12,804	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

	(百万円)				
IFRS	2018	2019	2020	2021	2022
売上収益	¥ 477,298	¥ 490,578	¥ 492,617	¥ 608,331	¥ 739,260
国内	82,575	92,129	100,697	113,048	118,050
海外	394,723	398,449	391,920	495,283	621,210
営業利益	80,231	78,305	64,046	88,464	91,728
税引前利益	79,865	79,919	66,008	87,199	92,483
親会社の所有者に帰属する当期利益	54,943	55,750	47,731	62,018	64,770
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 34,191	¥ 23,155	¥ 57,310	¥ 64,537	¥△103,660
投資活動によるキャッシュ・フロー	△15,708	△15,329	△30,506	△42,913	△27,891
フリー・キャッシュ・フロー	18,483	7,826	26,804	21,624	△131,551
財務活動によるキャッシュ・フロー	△17,743	△8,231	△22,931	△23,036	52,626
設備投資額	¥ 15,045	¥ 23,867	¥ 44,409	¥ 49,855	¥59,937
減価償却費	10,783	11,271	12,058	13,881	17,639
研究開発費	10,924	11,258	11,601	12,783	14,145
資産合計	¥ 654,841	¥ 680,250	¥ 674,564	¥ 812,878	¥1,007,497
正味運転資本	398,355	402,335	381,090	418,530	460,794
親会社の所有者に帰属する持分	554,046	572,748	571,275	657,855	746,344
有利子負債	3,544	11,960	19,737	16,455	96,462

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
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
1株当たり年間配当金	61.00	62.00	53.00	69.00	72.00

財務指標

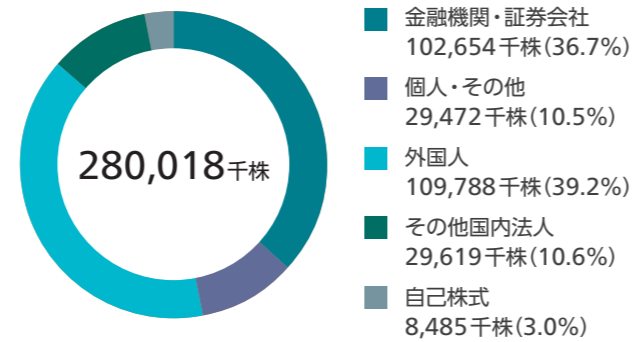
売上収益営業利益率	16.8%	16.0%	13.0%	14.5%	12.4%
ROE	10.4%	9.9%	8.3%	10.1%	9.2%
ROA	8.8%	8.4%	7.0%	8.3%	7.1%
親会社所有者帰属持分比率	84.6%	84.2%	84.7%	80.9%	74.1%
期中平均株式数(株)	271,465,951	271,467,574	271,502,528	271,524,393	271,530,966
自己株式を除く発行済株式数(株)	271,467,928	271,467,057	271,516,990	271,527,124	271,532,459
従業員数(名)	16,137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

株式情報

(2022年3月31日現在)

証券コード	6586
上場市場*	東京証券取引所(市場第一部) 名古屋証券取引所(市場第一部)
発行済株式の総数	普通株式 280,017,520株 (自己株式8,485,061株を含む)
株主数	14,768名

株主構成



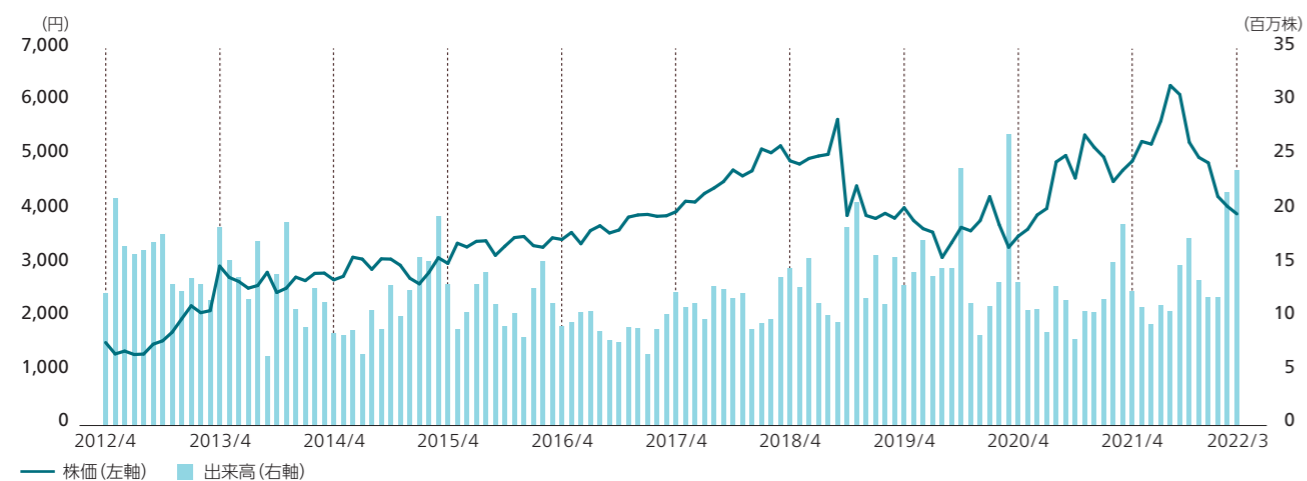
* 東京証券取引所および名古屋証券取引所の市場区分の見直しにより、2022年4月4日に市場第一部からそれぞれプライム市場、プレミア市場へ移行しています。

大株主(上位10名)

株主名	株式数(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)	43,192	15.90
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	12,291	4.52
株式会社マルワ	8,638	3.18
株式会社三菱UFJ銀行	8,426	3.10
ザバンク オブ ニューヨーク メロン アズ デポジタリー バンク フォー デポジタリー レシート ホルダーズ	7,791	2.86
マキタ取引先投資会	6,198	2.28
株式会社三井住友銀行	5,800	2.13
日本生命保険相互会社	5,353	1.97
ビーエヌワイエム アズ エージェンティ クライアンツ 10 パーセント	4,172	1.53
全国共済農業協同組合連合会	4,109	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

(2022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	取締役会長 後藤昌彦 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	739,260百万円(2022年3月期)														
連結従業員数	20,233名														
連結子会社	52社														
主要な連結子会社	<table border="1"> <thead> <tr> <th>販売子会社</th> <th>生産販売子会社</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>マキタ U.S.A. Inc.</td> <td>牧田(中国)有限公司</td> </tr> <tr> <td>マキタ(U.K.) Ltd.</td> <th>生産子会社</th> </tr> <tr> <td>マキタ・ヴェルクツォイク GmbH(ドイツ)</td> <td>牧田(昆山)有限公司</td> </tr> <tr> <td>マキタ・フランス SAS</td> <td>マキタ EU S.R.L.(ルーマニア)</td> </tr> <tr> <td>マキタ Oy(フィンランド)</td> <th>開発子会社</th> </tr> <tr> <td></td> <td>マキタ・エンジニアリング・コリア Co., Ltd.</td> </tr> </tbody> </table>	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 GmbH(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.
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 GmbH(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.														