



2025年3月期
決算説明会
株式会社 マキタ
取締役社長 後藤 宗利

2025年5月13日

1

2025年3月期 連結業績



前期比

売上収益	7,531億円	+ 1.6%
国内売上	1,272億円	+ 3.2%
海外売上	6,259億円	+ 1.3%
海外比率 83.1% (24/3 83.4%)		

為替の影響

全通貨の加重平均で3.8%の円安
売上収益の増加額 228億円

2

現地通貨ベース売上動向

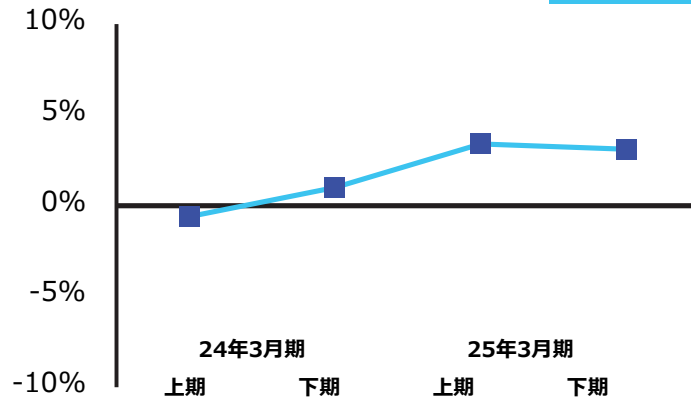


日本

日本

2024年3月期 + 0.2%

2025年3月期 + 3.2%



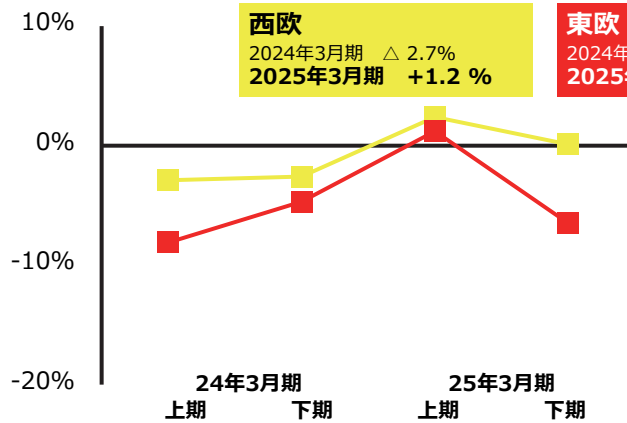
3

現地通貨ベース売上動向



欧州

前期比伸び率 $\triangle$ 0.2%



4

現地通貨ベース売上動向



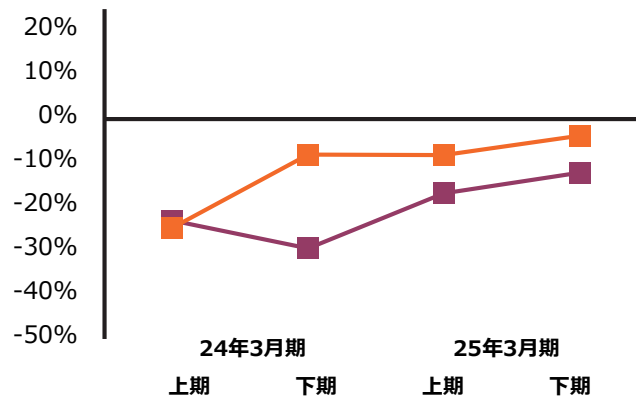
北米・アジア

北米

2024年3月期 Δ 26.1%
2025年3月期 Δ 14.8%

アジア

2024年3月期 Δ 17.2%
2025年3月期 Δ 6.0%



5

現地通貨ベース売上動向



中南米、オセアニア、中近東・アフリカ

中南米

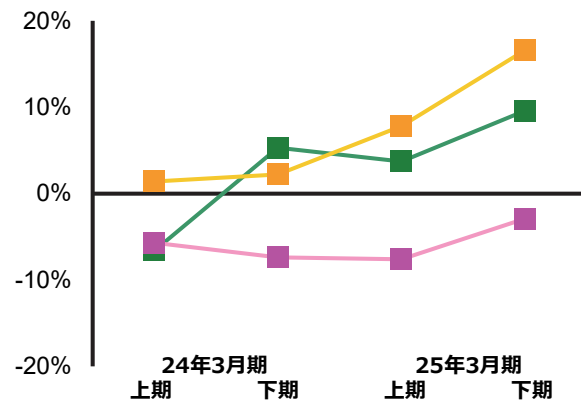
2024年3月期 Δ 0.8%
2025年3月期 Δ +6.7%

オセアニア

2024年3月期 Δ 6.5%
2025年3月期 Δ 5.2%

中近東・アフリカ

2024年3月期 Δ +1.8%
2025年3月期 Δ +12.5%



6

園芸用機器（OPE）



充電式ハンディソー
MUC028G/029G

新製品や40Vmaxシリーズの販売が好調であったことに加え、欧州を中心に天候が良好で販売が増加

OPE全体

前期比（円貨）	+ 5%
前期比（LCベース）	<u>+ 2%</u>

充電式OPE

前期比（円貨）	+ 8%
前期比（LCベース）	<u>+ 5%</u>

7

充電製品



充電式インパクトレンチ
TW010G

充電製品

前期比（円貨）	+ 1%
前期比（LCベース）	<u>△ 2%</u>
全売上に占める 充電製品の比率	54%

低調な建築・建設市場の影響を受け、総じて販売が伸び悩む。
一方、40Vmaxシリーズは販売の拡大が続く。

8

生産・販売・在庫台数



(万台)	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3	前期比
生産台数	3,959	5,005	2,635	2,336	2,936	+25.7%
日本	304	351	207	194	216	+11.2%
欧州	906	1176	509	584	740	+26.7%
北米	119	143	75	52	66	+27.0%
アジア	2,488	3,148	1,743	1,391	1,757	+26.3%
中南米	142	187	101	115	157	+37.2%
その他調達等	291	427	202	163	224	+37.1%
販売台数	3,896	4,385	3,636	3,109	3,062	△1.5%
期末在庫台数	1,791	2,837	2,038	1,428	1,525	+6.8%

(ご参考)25/3末 地域別 在庫ヵ月数 (ヵ月) ※金額ベース							
日本	欧州	北米	アジア	中南米	オセアニア	中近東	連結
1.7	6.3	10.9	1.8	8.0	6.9	8.1	10.2

9

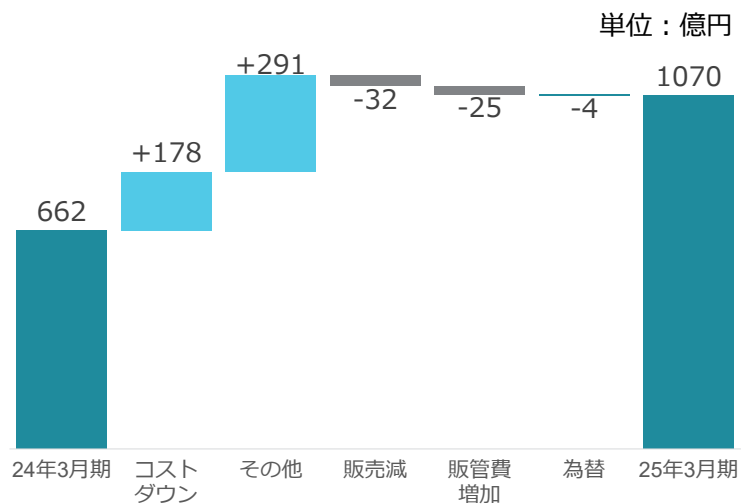
営業利益・売上原価・販管費



	2024年3月期	2025年3月期	前期比
売上収益	7,414億円	7,531億円	+1.6%
売上原価	5,174億円	4,817億円	△6.9%
売上原価率	69.8%	64.0%	5.8pt低下
販管費	1,578億円	1,644億円	+4.2%
販管費率	21.3%	21.8%	0.5pt上昇
営業利益	662億円	1,070億円	+61.8%
営業利益率	8.9%	14.2%	5.3pt上昇

10

25年3月期 営業利益増減要因



11

金融収益・税引前利益・当期利益



	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比
金融収益 (△費用)	△22億円	14億円	+36億円
税引前利益	640億円	1,085億円	+69.5%
親会社の 所有者に帰属する 当期利益	437億円	793億円	+81.6%
EPS	162.13円	294.90円	

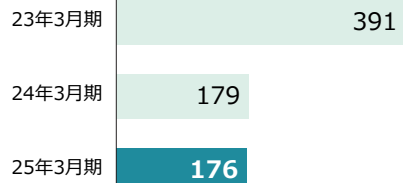
12

設備投資・減価償却費・研究開発費



設備投資

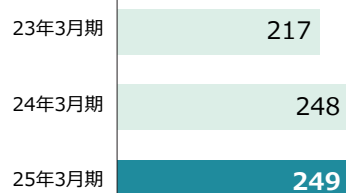
単位：億円



2025年3月期の主な設備投資
 日本：岡崎工場 倉庫棟建て替え
 フィンランド新社屋建設
 オーストラリア：倉庫建設
 ベトナム：土地使用权取得
 ルーマニア：倉庫建設

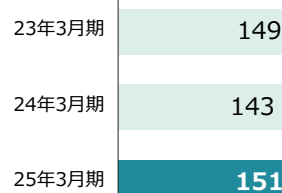
減価償却費

単位：億円



研究開発費

単位：億円



13

業績の見通し・株主還元



- 2026年3月期 連結業績予想
- 営業利益増減要因（予想）
- 設備投資額・研究開発費・減価償却費（予想）
- 生産・販売・在庫台数（予想）
- 成長戦略について
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- 株主還元

14

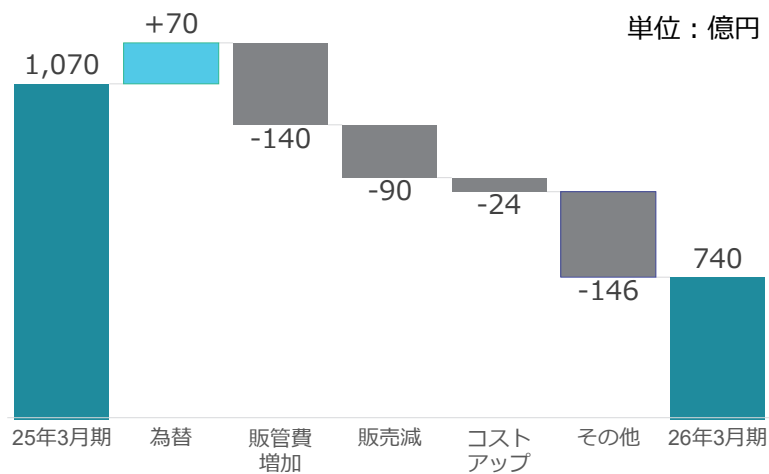
2026年3月期 連結業績予想



	2025年3月期	2026年3月期	前期比
売上収益	7,531億円	7,000億円	△7.1%
国内	1,272億円	1,310億円	+3.0%
海外	6,259億円	5,690億円	△9.1%
海外売上比率	83.1%	81.3%	1.8pt低下
営業利益	1,070億円	740億円	△30.9%
営業利益率	14.2%	10.6%	3.6pt低下
親会社の所有者に 帰属する当期利益	793億円	540億円	△31.9%
EPS	294.90円	200.71円	

15

営業利益増減要因（予想）



16

設備投資額、減価償却費、研究開発費
(予想)



	2025年3月期	2026年3月期
設備投資額	176億円	280億円
減価償却費	249億円	250億円
研究開発費	151億円	165億円

17

生産・販売・在庫台数 (予想)



(万台)	2025年3月期	2026年3月期	当期比
生産台数	2,936	2,830	△3.6%
日本	216	210	△2.8%
欧州	740	712	△3.8%
北米	66	61	△7.2%
アジア	1,757	1,694	△3.6%
中南米	157	153	△2.7%
その他調達等	224	200	△10.5%
販売台数	3,062	2,920	△4.6%
期末在庫台数	1,525	1,635	+7.2%

18

成長戦略について



2020-2022	コロナ禍での需要急拡大への対応
2023-2024	モノ余り対応→在庫削減・ムダ取り、効率化推進
2025～	新たな成長へ向けた戦略アップデート

リスクと機会の認識

「人手不足」

…グローバル&中長期的に見て、住宅市場の成長は続く。ただし、それを支える職人が不足。

加えて人件費や資材価格のさらなる上昇が見込まれる中、効率化によるコスト削減意欲は今後も高まる。→**高効率な作業を可能にする工具への需要**

「新たな需要の創出」

…これまでの園芸、清掃に加え、資源、農業、インフラ、防災等々、建築・建設以外の分野での需要開拓

→**40Vmax(XGT)製品が、これまでの充電製品では出来なかった作業を可能に。さらに業界の特性を掴んだ商品群を積極投入し、新たな分野でのマキタユーザーを獲得**

19

成長戦略について



目指す成長の姿

・・・各分野での「プロユーザー」の獲得

当社の強み

- ・業界随一のサービス拠点網
- ・40Vmax(XGT)を始めとした高効率・高付加価値な充電製品のラインアップ
- ・強固な財務体質

課題と取り組み事項

1. 更なるラインアップの拡充

→分野ごとに必要な製品、アクセサリを群で揃えることでユーザーを獲得
→開発リソース、開発スピードの大幅な強化

2. 更なる拠点・人員の拡充

→各分野の販売店、ユーザーがアクセスしやすい土地に拠点を開設、プロ現場でのソリューションを提供する専門スタッフの配置強化

3. プロ向けとしてのブランド力向上

→SNS等を活用した新しいアプローチ

20

成長戦略について



40Vmax(XGT)製品によるプロユーザー獲得戦略イメージ

＜従来の現場ユーザーの困りごと＞



「エンジン式は給油/メンテが面倒」

「エア式はコンプレッサの持ち込みが大変」

「コード式は手足にコードが絡まって危険&邪魔」

「充電式は便利で安全だけど、パワー・持続時間が不安…」

＜マキタによるソリューション提供＞



対象作業へのXGT製品の投入、
ラインアップ拡充による充電化
現場ソリューション活動



マキタのXGT製品だったら、エンジン、
エア、コード式からの置き換えが可能！

XGT製品をきっかけにマキタユーザーに。



充電式ハンマHM004G



充電式パワーカッタCE001G

21

成長戦略について



周辺製品による販売拡大イメージ



＜例：充電式運搬車シリーズ＞

工事現場や農作業における物資の運搬
は重くて回数も多く大変だ。
マキタバッテリーが使える運搬車がある
と聞いたが・・・？

新たな分野のユーザー開拓



「マキタの運搬車で資材の運搬が楽になり効率も良い！
バッテリーはメイン作業に使う工具のほか、草刈りや掃除などの
周辺作業にも使える」

**→幅広い製品ラインアップ拡充が、あらゆる作業で効率化の実
を結んだ事例**

**→マキタバッテリーを一つ手に入れると、そのバッテリーが使える
他の製品を次々と試したくなる**

22

OPEの成長について



性能面の進化



充電式チェーンソー
MUC018G
42mlエンジン式同等クラス



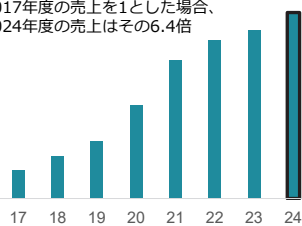
充電式草刈機
MUR012G
40mlエンジン式同等クラス



充電式ブロワ
MUB002CZ
50mlエンジン式同等クラス

販売成長（充電式OPE）

2017年度の売上を1とした場合、
2024年度の売上はその6.4倍



売上を支えるOPE

（例）2025年3月期の販売状況
高金利等による建築・建設不況
→電動工具の販売低迷が続く。
一方、OPEは好調。電動工具の低迷をカバー。

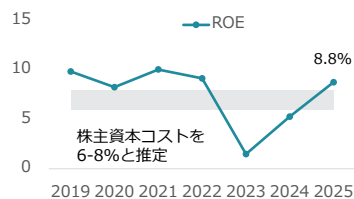
プロ向け充電式OPEの開発、 ブランディングの強化を継続

23

資本コストや株価を意識した経営の 実現に向けた対応



ROE (%)



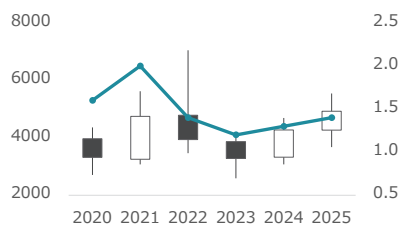
現状分析

- 2025年3月期は、収益性の回復によりROEは8.8%まで改善
- 株価は世界的な景気後退懸念により不安定な値動き
- PBRは株価の向上に伴い改善傾向

改善に向けた方針・目標

- 株主資本コストを上回るROEの達成と安定維持
- 株主資本コストの低減によるエクイティスプレッドの拡大

株価とPBR（倍）



取り組む事項

- ROEの向上
→高付加価値製品群の拡充・アフターサービス力による差別化、プロ向け市場の更なる開拓による収益性の向上、適切なキャッシュアロケーション
- 株主資本コストの低減
→事業環境の変化への対応、サステナビリティ・人的資本経営、IR活動

24

自己株式の取得について



2025年4月28日発表

「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」

- (1) 取得対象株式の種類 普通株式
- (2) 取得し得る株式の総数 7,000千株
(発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合
2.60%)
- (3) 株式の取得価額の総額 200億円(上限)
- (4) 取得期間 2025年4月30日～2025年9月30日

25

株主還元



＜基本方針＞		
年間配当金20円を下限とし、総還元性向35%以上		
	25年3月期	26年3月期(予)
親会社の所有者に帰属する当期利益	793億円	540億円
E P S	294.90円	200.71円
特殊要因 (税引後)	—	—
1株当たり年間配当金	110円	未定
中間配当	20円	20円
期末配当	90円	未定
自己株式取得	—	200億円(注)
総還元性向	37.3%	35%以上

(注) 2025年4月28日発表「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」参照

26



ここで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おります。実際の業績は、様々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。

<https://www.makita.co.jp/>

27

(ご参考)
為替 レート（実績・想定）・感応度



	2025年3月期 実績（円）	2026年3月期 想定（円）	営業利益 為替感応度※ （当期実績）	営業利益 為替感応度※ （来期見込み）
USD	152.62	140	△5億円弱	△7億円強
EUR	163.88	160	+約9億円	+9億円強
RMB	21.11	19.5	△80億円強	△80億円強

※1円の円安による

28