



# 2026年3月期 決算説明会

2026年5月12日  
株式会社マキタ



# 2026年3月期 決算概要

取締役執行役員管理本部長  
大津行弘

# 2026年3月期業績ハイライト



2026年3月期 通期実績

前期比

**売上収益**

**7,776億円**

+3.2%

**営業利益**

**1,047億円**

-2.2%

**1株当たり年間配当金**

**150円**

+40円

**自己株式取得**

**559億円**

- 売上収益は、為替の影響により増収
- 営業利益は、人件費等の増加により減益
- 今期より配当方針を「連結配当性向50%以上」に変更

2027年3月期 通期予想

前期比

**売上収益**

**8,200億円**

+5.5%

**営業利益**

**1,100億円**

+5.1%

- 販売人員を増強し、新たな分野の開拓による売上拡大を企図
- 販売人員増、各地での賃上げによる人件費の増加を見込む

「2030年度に目指す姿」

- 今後の成長戦略・資本戦略、重視する財務指標を盛り込んだ「2030年度に目指す姿」を策定

# 2026年3月期連結業績



	2025/3通期	2026/3通期	前期比
売上高	7,531億円	7,776億円	+3.2% ↑
国内	1,272億円	1,321億円	+3.9% ↑
海外	6,259億円	6,455億円	+3.1% ↑
営業利益	1,070億円	1,047億円	-2.2% ↓
税引前利益	1,085億円	1,080億円	-0.4% ↓
親会社の所有者に 帰属する当期利益	793億円	794億円	+0.1% ↑
EPS	294.90円	299.95円	-

※為替の影響：全通貨の加重平均で3.7%の円安、売上収益の増加額233億円

# 地域別売上動向（現地通貨）



	前期比	
日本	+3.9%	↑
欧州	-1.5%	↓
西欧	+2.5%	↑
東欧	-8.3%	↓
北米	-5.1%	↓
アジア	+6.0%	↑
中南米	+3.4%	↑
オセアニア	+1.9%	↑
中近東・アフリカ	+3.7%	↑
連結合計	+0.2%	↑

# 充電製品、OPE製品の売上収益



## 充電製品

前期比（円貨） **+4%**

前期比（LCベース） **+1%**

全売上収益に占める充電製品の比率 **56%**

## OPE全体

前期比（円貨） **+1%**

前期比（LCベース） **-3%**

## 充電式OPE

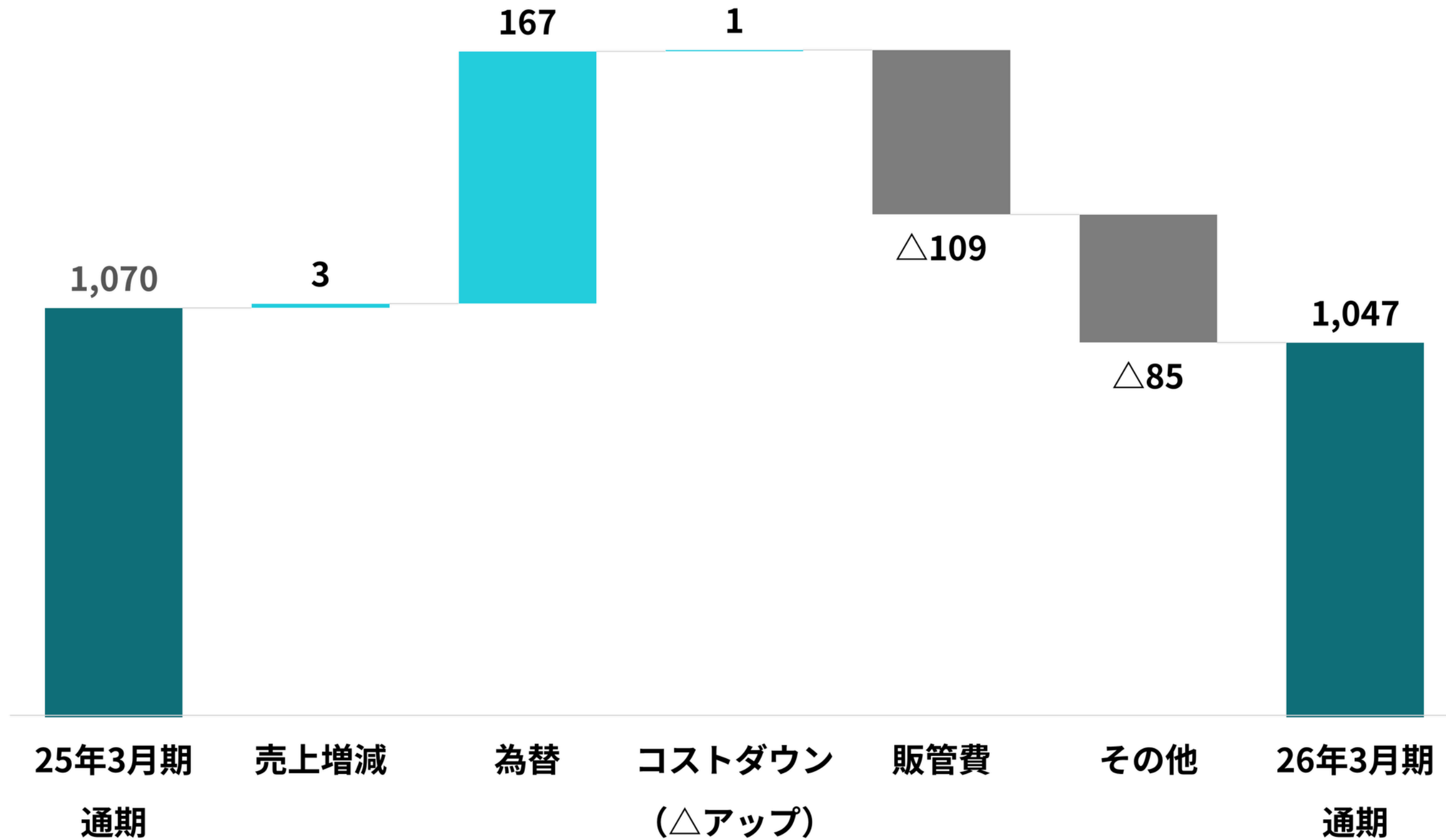
前期比（円貨） **+2%**

前期比（LCベース） **-2%**

# 営業利益増減要因（実績）



単位：億円



# 生産・販売・在庫台数



	2025/3 通期	2026/3 通期	前期比
生産台数	2,936万台	2,805万台	-4.4%
販売台数	3,062万台	2,978万台	-2.7%
在庫台数	1,525万台	1,576万台	+3.3%
在庫カ月数	10.2カ月	9.8カ月	

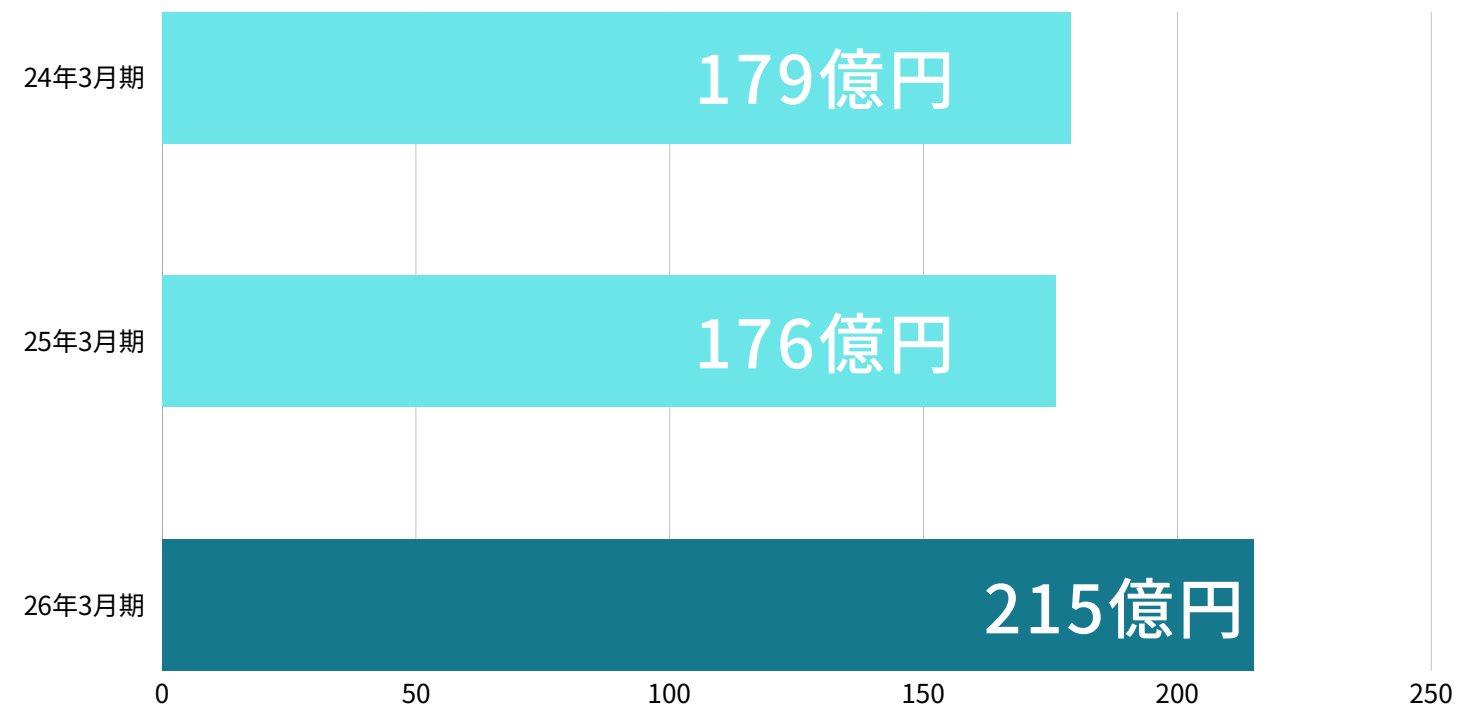
## (ご参考) 地域別在庫カ月数 (カ月) ※金額ベース

日本	欧州	北米	アジア	中南米	オセアニア	中近東・アフリカ
1.6	6.9	8.8	2.2	8.4	7.0	6.4

# 設備投資・減価償却費・研究開発費



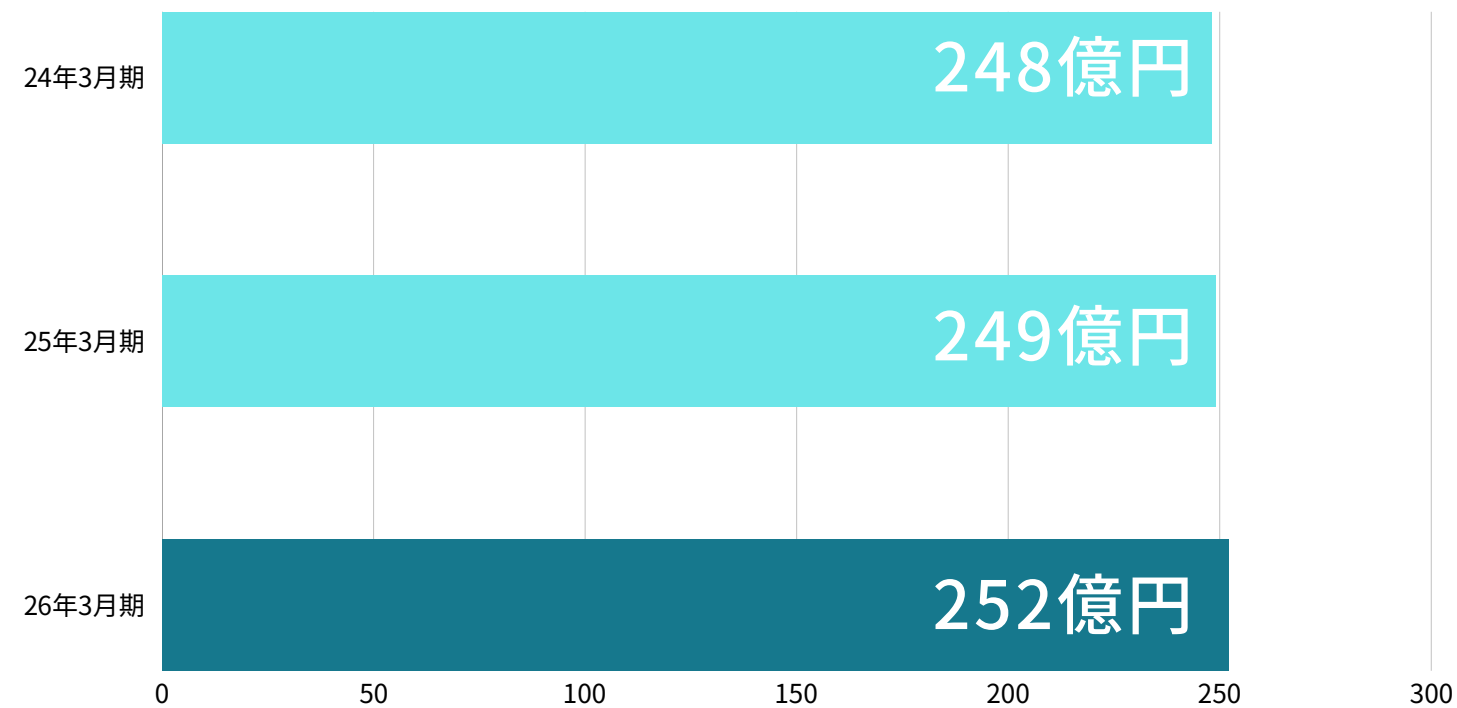
## 設備投資



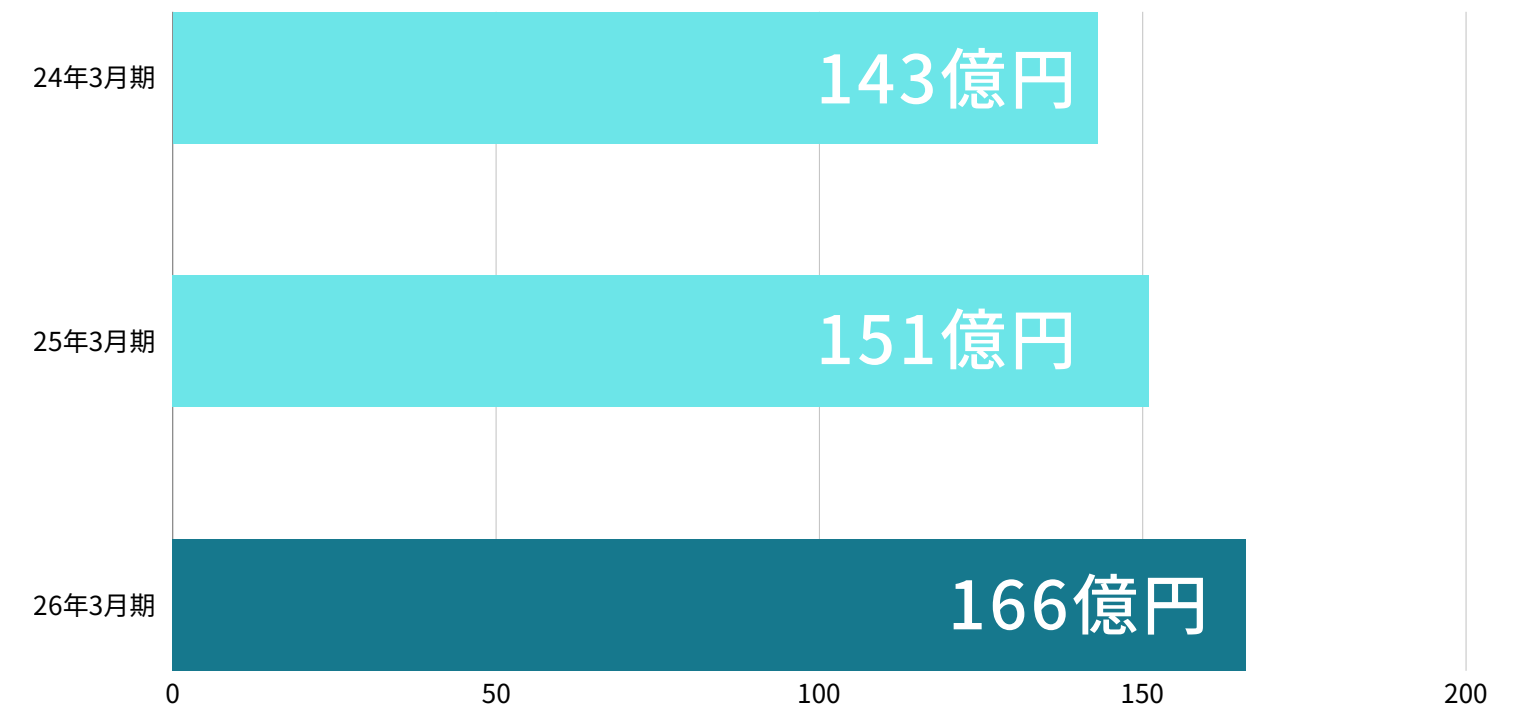
## 2026年3月期の主な設備投資

- 日本：岡崎工場 倉庫棟建て替え
- オーストラリア：倉庫建設
- シンガポール：倉庫建設

## 減価償却費



## 研究開発費



# 2027年3月期通期業績予想

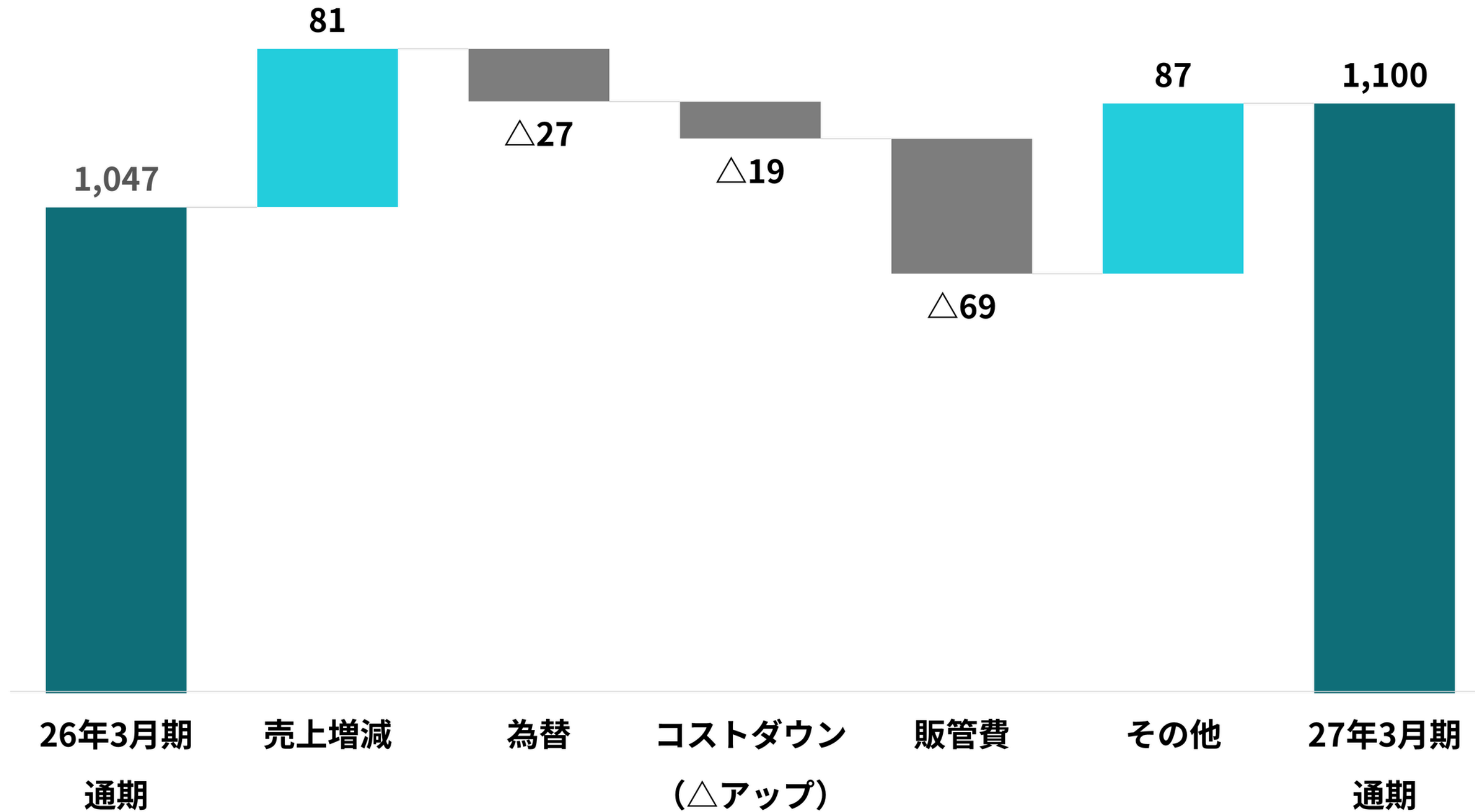


	2026/3	2027/3 予想	前期比
売上収益	7,776億円	8,200億円	+5.5% ↑
国内売上	1,321億円	1,350億円	+2.2% ↑
海外売上	6,455億円	6,850億円	+6.1% ↑
営業利益	1,047億円	1,100億円	+5.1% ↑
税引前利益	1,080億円	1,110億円	+2.8% ↑
親会社の所有者に 帰属する当期利益	794億円	810億円	+2.0% ↑
EPS	299.95円	313.45円	-

# 営業利益増減要因（予想）



単位：億円



# 生産・販売・在庫台数（予想）



	2026/3	2027/3 予想	前期比
生産台数	2,805万台	2,900万台	+3.4%
販売台数	2,978万台	3,100万台	+4.1%
在庫台数	1,576万台	1,560万台	-1.0%
在庫カ月	9.8カ月	9カ月台半ば	

# 設備投資・減価償却費・研究開発費（予想）



	2026/3	2027/3
設備投資	215億円	300億円
減価償却費	252億円	250億円
研究開発費	166億円	185億円

# 利益配分に関する基本方針の見直し



2026年4月28日発表

「利益配分に関する基本方針の変更及び剰余金の配当に関するお知らせ」

変更前

- 年間配当金20円を下限
- 総還元性向35%以上
- 特殊要因がある場合には、これを加減算した調整後の基本的1株当たり当期利益を基に配当額を決定

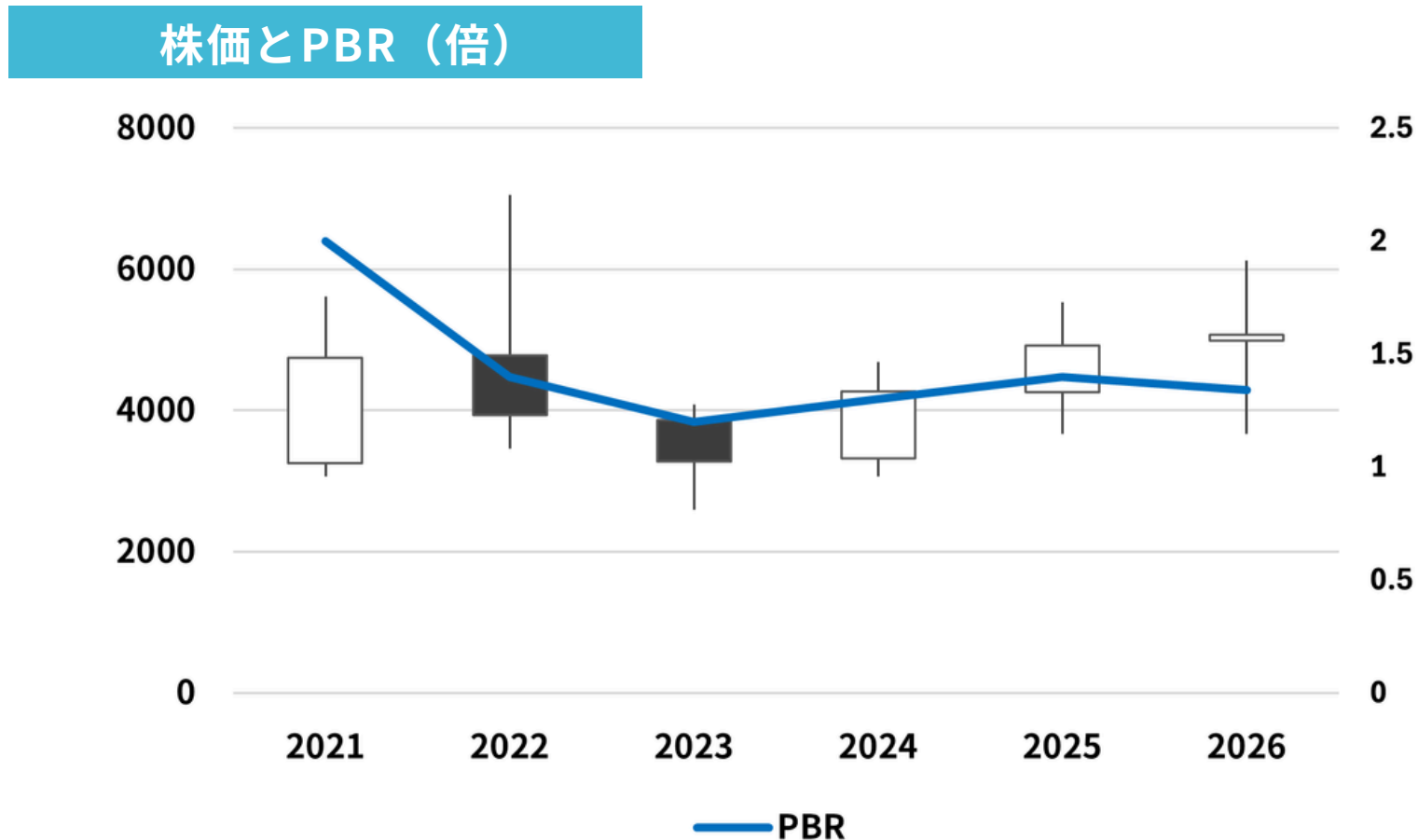
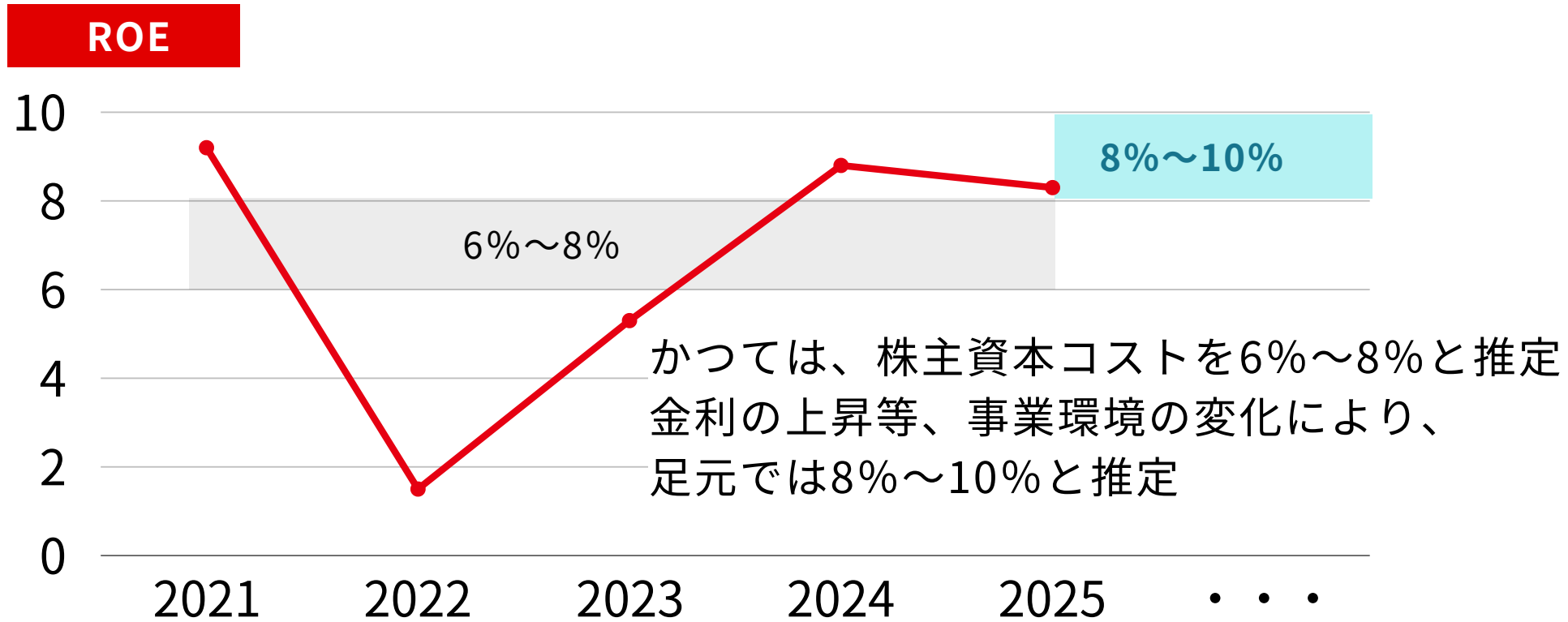
変更後

- 連結配当性向50%以上
- 特殊要因がある場合には、これを加減算した調整後の基本的1株当たり当期利益を基に配当額を決定

※当期（2026年3月期）の配当より適用  
今後は中間/期末の配当のバランスを考慮

	2026年3月期	2027年3月期（予想）
親会社の所有者に帰属する当期利益	794億円	810億円
EPS	299.95円	313.45円
1株当たり年間配当金	150円	未定
中間配当	20円	79円
期末配当	130円	未定
自己株式取得	559億円	適宜機動的に実施
連結配当性向	50.0%	50%以上

# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応



## 現状分析

- 2026年3月期は、収益性の維持・自己株式取得により、前期並みのROE水準を確保
- 株価は中東情勢を受けて期末にかけて不安定な値動き
- 株式市場が全体に低迷したことにより、PBRは前年同等の水準に留まる

## 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（2030年度にROE11%以上の達成を目指す）
- 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

## 取り組む事項

- 「2030年度に目指す姿」として「ROE11%以上」を標榜、収益の拡大、自己資本のコントロールにより達成を目指す。
- サステナビリティ・人的資本経営、IR活動の充実により、株主資本コストの低減を企図



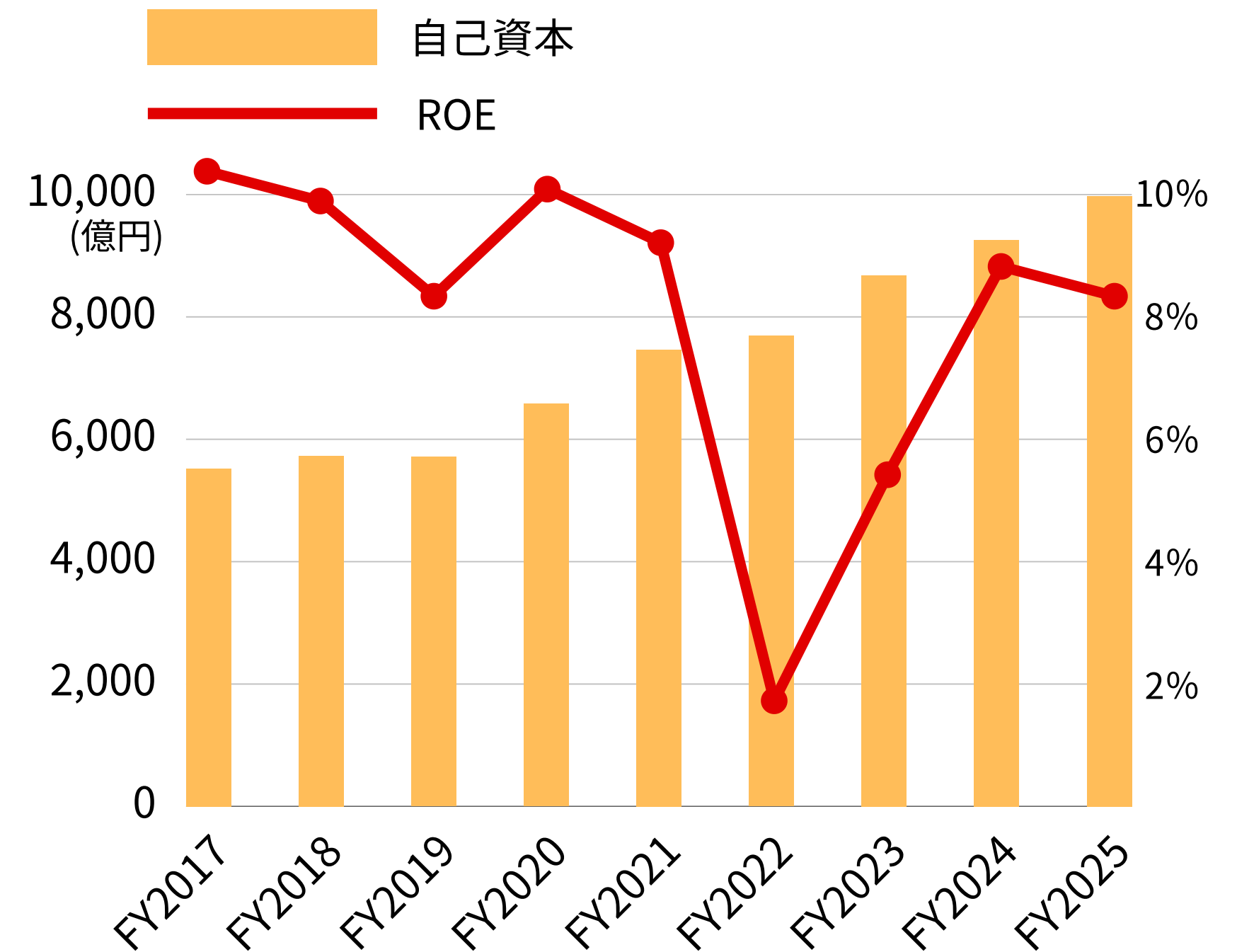
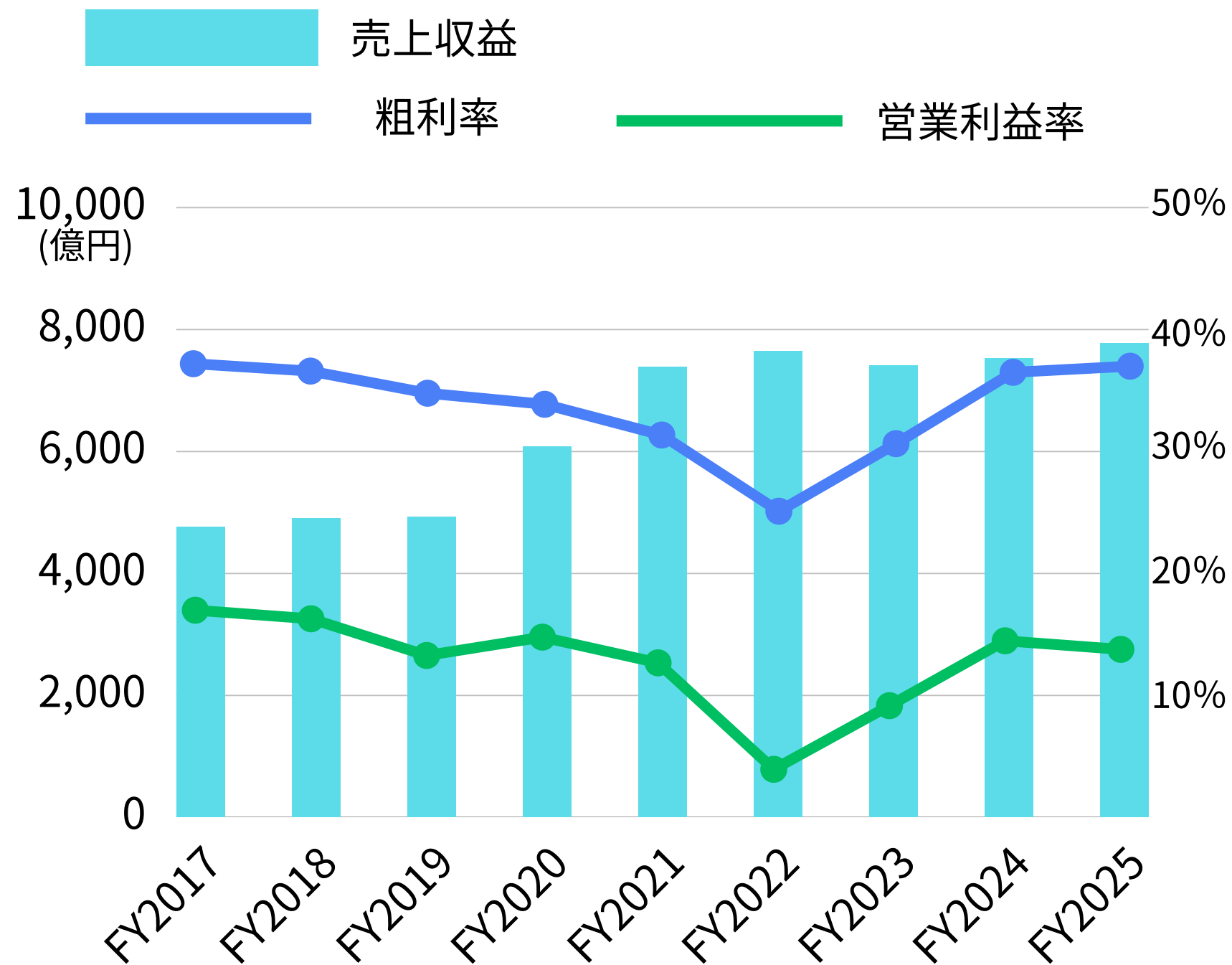
# 「2030年度に目指す姿」

取締役社長  
後藤宗利

# 業績の推移



- 粗利率はコロナ以前の水準まで回復も、人件費を中心とした販管費の増加により営業利益率は停滞気味
- 自己資本の積み上がりも影響し、ROEは株主資本コストを十分に上回る水準には至らず



## 政治

- 自国中心主義の拡大
- ブロック経済化
- 環境規制の強化
- 紛争等の地政学リスク

## 事業環境

「脱エンジン・脱炭素」、「現場の省人化・安全化ニーズ」という大きな構造トレンドは引き続きマキタにとって追い風

- 人手不足を背景に「現場の省力化、省人化」、「ユーザビリティの高い製品」、「製品の耐久性、納品の迅速さ、アフターサービス」への需要が高まる
- 脱炭素社会の実現に向けたエンジン→充電シフトは不可逆的に進捗

## 課題

加速度的に変化する環境下で、持続的な成長を実現するためには、環境に左右されない強固な事業・収益構造へのシフトが不可欠

- 技術革新や顧客ニーズの急速な変化を背景に、求められる技術水準は加速度的に変化
- 金利や為替、住宅投資などの短期景気変動の影響を受けやすい事業構造
- 加えて、コーポレートガバナンス改革の進展や東証による資本コスト経営の要請を契機として、より資本効率性を意識した事業・財務戦略が求められている状況

## 技術

- 自動化、省人化技術普及
- バッテリー技術の革新
- AIの普及

## 経済

- 新興国の台頭
- 低成長、高インフレの併存
- 金利、為替変動

## 社会

- 先進国の人口減、高齢化
- 労働力不足の恒常化
- 消費者ニーズの多様化

# 2030年度に目指す姿



## 市場・社会の中長期トレンド



長期目標  
中長期ビジョン

2030年度  
目指す姿

現状認識

### 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。

### 中長期ビジョン：社会課題の解決に貢献するSolution Company

「現場の人手不足」、「脱炭素社会の実現」を始めとした社会課題へのソリューション提供を通じて、持続可能な社会の実現に貢献し、社会と共に成長する。

## 持続可能な成長に向けた「充電製品の総合サプライヤー」への進化

- 充電製品を軸に、外部環境に依存しない強固なビジネスモデル・事業基盤を確立
- 不確実性の高い事業環境においては、環境の変化に応じた成長戦略を機動的に推進することが必要不可欠であり、資本効率を意識した経営をより重視していく方針

- 技術革新や顧客ニーズの急速な変化を背景に、求められる技術水準は加速度的に変化
- 金利や為替、住宅投資などの短期景気変動の影響を受けやすい事業構造
- 加えて、コーポレートガバナンス改革の進展や東証による資本コスト経営の要請を契機として、より資本効率性を意識した事業・財務戦略が求められている状況

# 2030年度に目指す姿



- 2030年度までの5年間は持続的な成長を実現するための収益構造・事業基盤強化フェーズの位置づけ
- 安定的な収益構造への転換と資本効率の改善を実現することで、将来の持続可能な成長を目指す

## ①収益性の向上



社会課題解決に貢献する  
40Vmaxシリーズの浸透・拡販

- 事業領域の拡大
- ユーザーの潜在的課題を捕捉可能なグローバル体制の確立

## ②事業基盤の強化



サプライチェーンの強靭化

- 生産地の分散
- 調達地の多極化

## ③資本効率の改善



バランスシートマネジメント

- 適切なキャッシュアロケーション
- 株主還元の強化

### 重視する財務指標

営業利益率

15%以上

(2025年度実績)

13.5%

ROE

11%以上

(2025年度実績)

8.3%

キャッシュ水準

月商

2カ月～3カ月

(2025年度実績)

2,574億円

# ① 「収益性の向上」 マキタの40Vmaxシリーズ



## 社会課題解決に貢献する40Vmaxシリーズの浸透・拡販

- 40Vmaxシリーズは、これまでエンジン式、エア式、電源コード式製品でしか対応できなかった高負荷作業を充電式で実現することで、『人手不足』や『脱炭素』といった2つの大きな社会課題の解決に貢献

### 現場の人手不足

就労人口の減少および高齢化の進行



省力化・省人化需要の高まり  
現場の作業効率性を維持・向上させる  
充電式製品の需要拡大



### 40Vmaxシリーズ

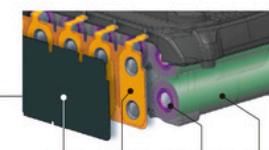
専用設計ならではの  
**IP56 高耐久仕様**  
防じん・防水 保護等級



バッテリー残容量  
表示ランプ



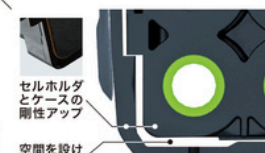
端子短絡防止構造



絶縁紙 フィルム 防水リング セル

防水3層構造

耐衝撃性  
約**40%**  
アップ  
※当社比



セルホルダとケースの剛性アップ  
空気を抜け衝撃を吸収

衝撃吸収構造



バッテリーレール

高剛性レール

### 脱炭素社会の実現

エンジンから充電化シフトの不可逆的進行



排ガス・騒音の低減による周辺環境の改善  
エンジン式同等の作業性能を持つ  
充電式製品の需要拡大

- エンジン式、エア式、電源コード式同等のパワー
- 専用設計ならではの高耐久性
- 圧倒的な互換性やコードレスによる高い作業効率性

# ① 「収益性の向上」 成長戦略のイメージ



## 社会課題解決に貢献する40Vmaxシリーズの浸透・拡販

- 40Vmaxシリーズ（高付加価値製品）を軸として、世界のあらゆる現場・プロユーザーの課題解決に貢献
- 売上構成比における40Vmaxシリーズの構成比を向上させることで、全体の売上・収益性向上を企図

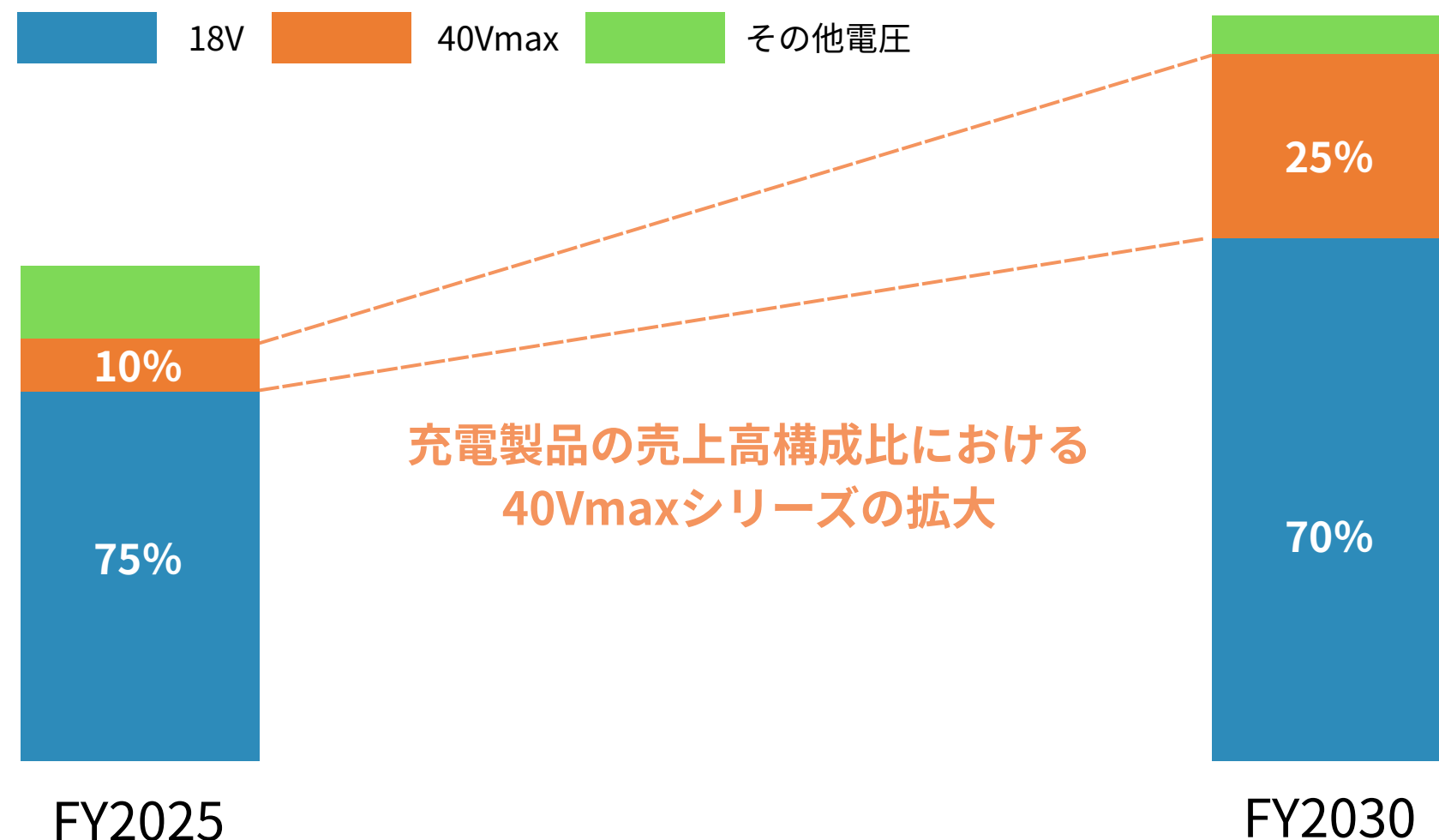
### 40VmaxシリーズのFY2030までの売上成長イメージ



#### 40Vmaxシリーズ

→高付加価値製品／高収益性

### 充電製品売上の電圧別構成比



### 具体的な施策

#### 建築・建設市場に依存しない事業領域・基盤の構築 多種多様なエンドマーケットへの展開

- 40Vmaxシリーズを突破口に、様々な業界の攻略を推進
- 特に高成長市場であるOPE市場に注力

#### エンジン代替ニーズ（未開拓市場）の獲得

- 汎用エンジンの代替が可能なユニットを開発
- パートナーと協力し、未開拓市場へ展開

#### ユーザーの潜在的課題を捕捉可能なグローバル体制の確立 販売人員の増強によるソリューション提案力の強化

- 販売人員の増強を通じた、世界各地の現場訪問の実施
- 40Vmaxシリーズを軸に最適なソリューション提案を推進

# ① 「収益性の向上」 多種多様なエンドマーケットへの展開



## 社会課題解決に貢献する40Vmaxシリーズの浸透・拡販

- 従来の充電工具ではできなかった、重負荷作業を可能にするのが40Vmaxシリーズ
- 40Vmaxを足掛かりに、多種多様な業界の開拓を加速する

### 合計で1,800億ドル規模の市場と推定



都市インフラ



橋梁建設



プラント建設



鉱山開発



重機メンテナンス



農業



林業



鉄工関連

etc.

特にOPE関連市場に注力

# ① 「収益性の向上」 OPE市場への注力



## 社会課題解決に貢献する40Vmaxシリーズの浸透・拡販

- OPE市場は電動工具市場を上回る規模と推定、足元では脱炭素化を背景に充電製品の選好が加速
- バッテリ・モータ技術を持つマキタにとっては追い風、OPE市場は注力すべき市場と位置づけ

### ①市場規模推定（※1）

- OPEは電動工具をしのぐ市場規模と推定
- 市場の主要企業はエンジンメーカーである一方、脱炭素化の流れを受け、今後はバッテリー製品へのシフトが加速する見込み

#### 現在の主力領域



#### 今後の注力領域



### ②世界的な「充電化」の潮流（※2）

- 排ガスによる環境負荷を問題視し、エンジンを規制する動向も
- エンジン製品からの置き換えとして、充電製品の導入が進む
- 電動工具で培ったバッテリー・モータ技術との親和性もあり、マキタにとっては追い風

エンジン式ブロワの1時間稼働

= 乗用車で約1,100マイル（1,760km）走行と同等の大気汚染物質（※2）



1 hour leaf blower use



driving 1100 miles  
from LA to Denver

（※1）各種公開情報を基に当社推定（2025年時点）

（※2） 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>

# ① 「収益性の向上」 汎用小型エンジンの代替ニーズの獲得



## 社会課題解決に貢献する40Vmaxシリーズの浸透・拡販

- エンジンから充電への置き換えニーズを捉えた新製品
- 汎用エンジンの市場規模は2030年末には100億ドルを超える見込み（※1）
- パートナーと協力し、未開拓分野にマキタバッテリーを行き渡らせる新たな発想

### 既存の商流と代替可能性

#### 充電式モータユニット



排気量35cc～50ccクラスの汎用エンジンを置き換え可能な充電式モータユニット

- 40Vmaxバッテリーで駆動
- 汎用エンジンと同様のインターフェース（※2）
- 排ガスゼロ、低騒音といった充電式特有のメリット

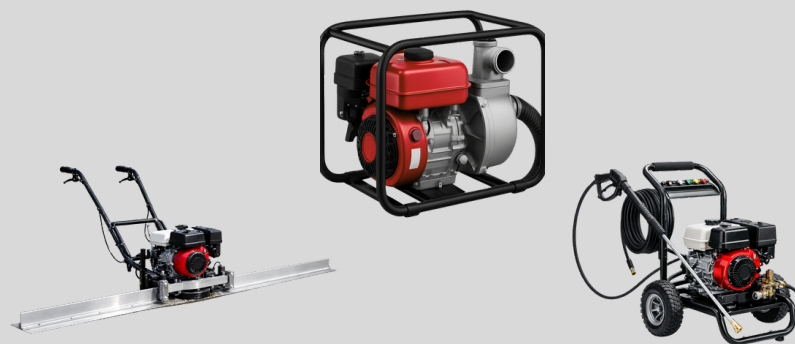


#### 既存の商流



#### 汎用エンジンメーカー

動力源として、汎用エンジンを完成品メーカーに販売



#### 完成品メーカー

仕入れたエンジンを様々な機器に組み込み、消費者に販売

### モータユニットの製品展開イメージ



※1 汎用エンジン市場レポート：世界市場規模は2030年までに109.2億2000万ドルに達する見込み QY Research

※2 一部の特定モデルとの互換設計であり、市場に存在する全ての汎用エンジンとの完全な互換性を意味するものではありません。

# ① 「収益性の向上」 ユーザーの潜在的課題を捕捉可能なグローバル体制の確立

## 社会課題解決に貢献する40Vmaxシリーズの浸透・拡販



- 40Vmaxはまず使ってもらうことで、利便性・パワーを実感できる→現場デモの重要性
- 現場の課題を知ることを通じソリューションの提案を実施、製品開発に現場の課題をフィードバック

### 現状認識

- 住宅分野が落ち込む中、様々な分野の開拓が必要
- あらゆる現場で人手不足が課題。人手不足に対するソリューションが求められる→40Vmaxの拡大余地



### 対応策

- 世界各地に張り巡らせた販売・サービス拠点網を活用
- 販売人員を増強し、現場訪問と40Vmaxを始めとした最適ソリューションの提案によりユーザーの課題解決に貢献
- 現場に密着することが新たな分野開拓の鍵

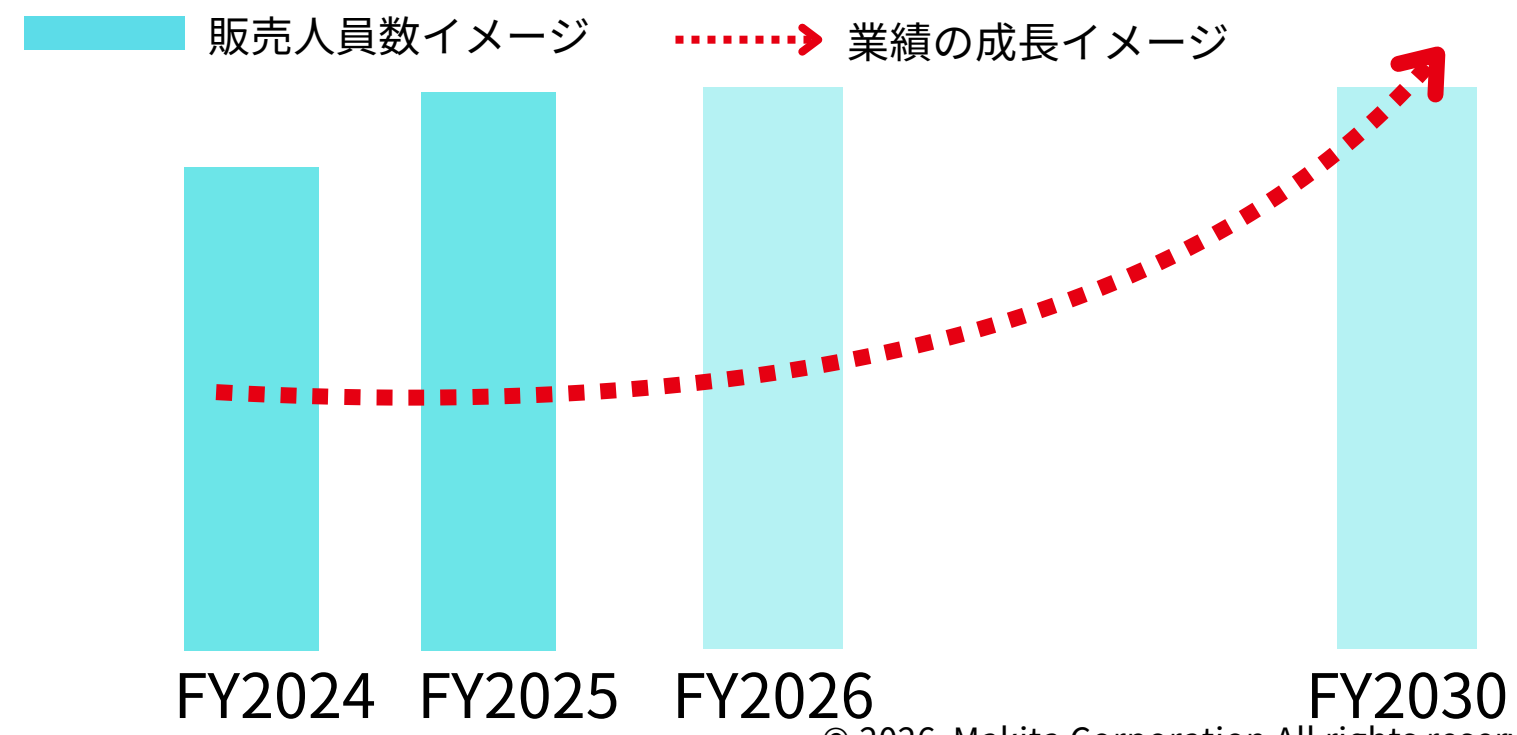
### ①現場ユーザーの訪問

- 世界各地に販売・サービス拠点を有する強みを活かし、営業マン、デモマンが各地の現場を訪問
- 40Vmaxを筆頭に、付加価値を伴う「ソリューション」を提供する
- 現場の課題の理解が新たな市場・領域の開拓に繋がり、次の新製品のヒントとなる



### ②販売人員の増強

- FY2025からFY2026にかけて、先行的に必要な人員を確保し、その後は必要水準を保つイメージ
- 当初2年程度はコストが先行するが、その後は業績成長のドライバーとなる



# (ご参考) ソリューション提案の事例



## 社会課題解決に貢献する40Vmaxシリーズの浸透・拡販

- 40Vmaxは電動工具・OPEを含めた様々なジャンルに使用される工具をラインアップ (261モデル ※1)
- ハイパワーな充電工具のラインアップの広さは、マキタが随一→マキタを選ぶ理由

### トータル提案事例 (※2)

- 鉄道関連の「軌道整備・車両整備」、「線路周辺整備」、「車両・構内清掃」に使われる工具は、40Vmaxで全てカバー可能
- 電動工具、OPEのジャンル問わず、様々な40Vmaxのハイパワー工具を取り揃えており、以下の作業をマキタの40Vmaxバッテリーを持っていれば全て実現可能→40Vmaxバッテリーを突破口として、トータル提案が可能

#### 軌道整備・車両整備



インパクトレンチ  
線路、車両の整備



スタンドライト  
夜間作業時の光源確保

#### 線路周辺整備



草刈機  
線路周辺の草刈り



チェンソー  
枕木・雑木の切断

#### 車両、構内清掃



高圧洗浄機、クリーナ  
車両内外、駅構内の清掃



(※1) 2026年4月時点、日本国内で展開されている40Vmaxシリーズのモデル数

(※2) 掲載している画像は、製品の使用シーンを模式的に示したイメージ(生成AIにより作成した画像を含む)です。実際の使用環境・作業内容をそのまま示すものではありません。

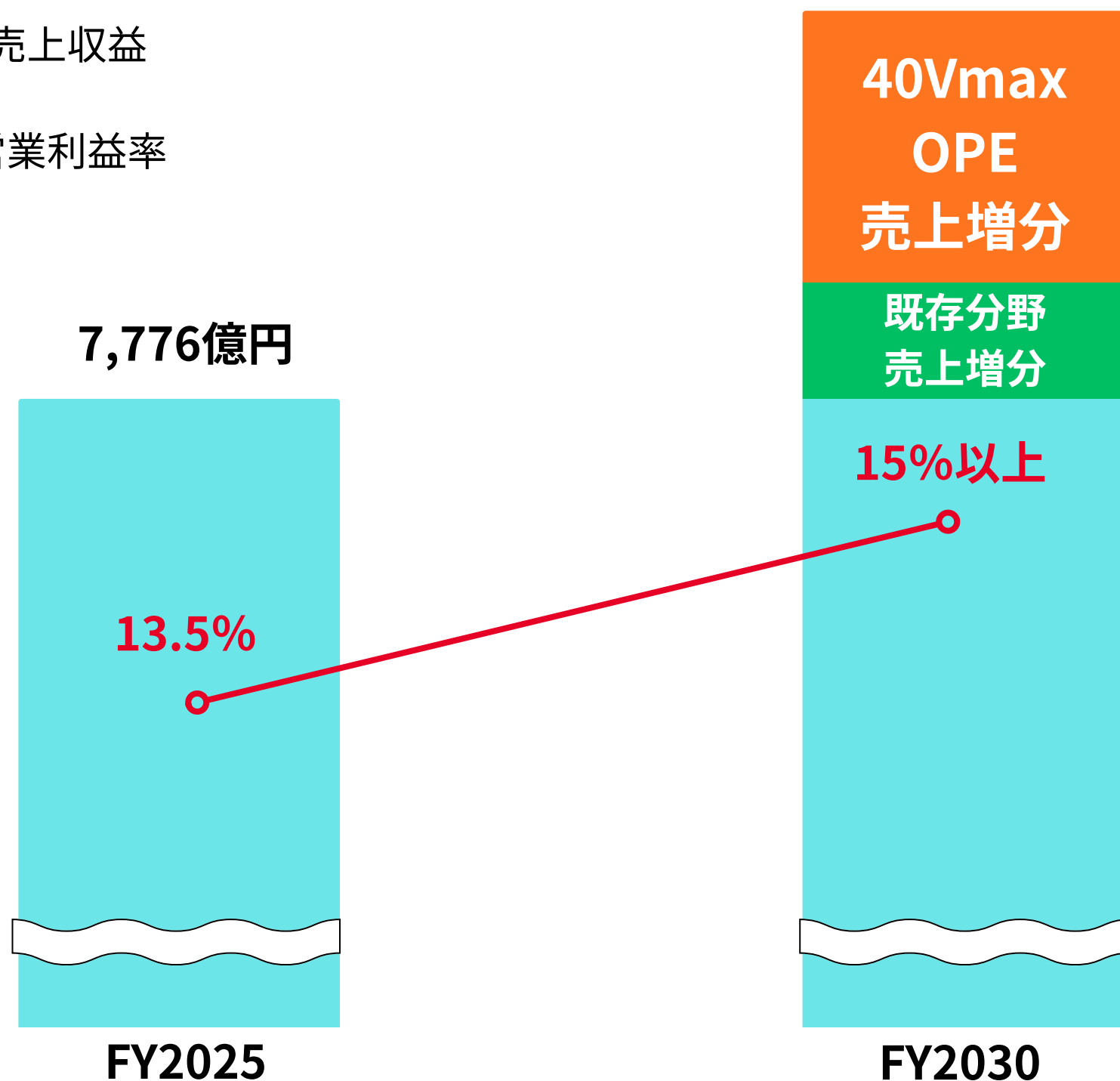
# ① 「収益性の向上」 今後の成長イメージ



## 社会課題解決に貢献する40Vmaxシリーズの浸透・拡販

- 今後の成長ドライバーは「40Vmax」、「OPE」
- 社会課題の解決への貢献×充電製品の進化により、自社の成長を図る

■ 売上収益  
— 営業利益率



**成長ドライバーによる売上増：**  
40VmaxとOPEへの注力により、  
1,500億円規模の増加を見込む

**18V (OPE除く)、AC工具、部品修理ACCの増加：**  
市場成長に応じた伸びを見込む

## ② 「事業基盤の強化」 サプライチェーンの強靱化



### 生産地の分散

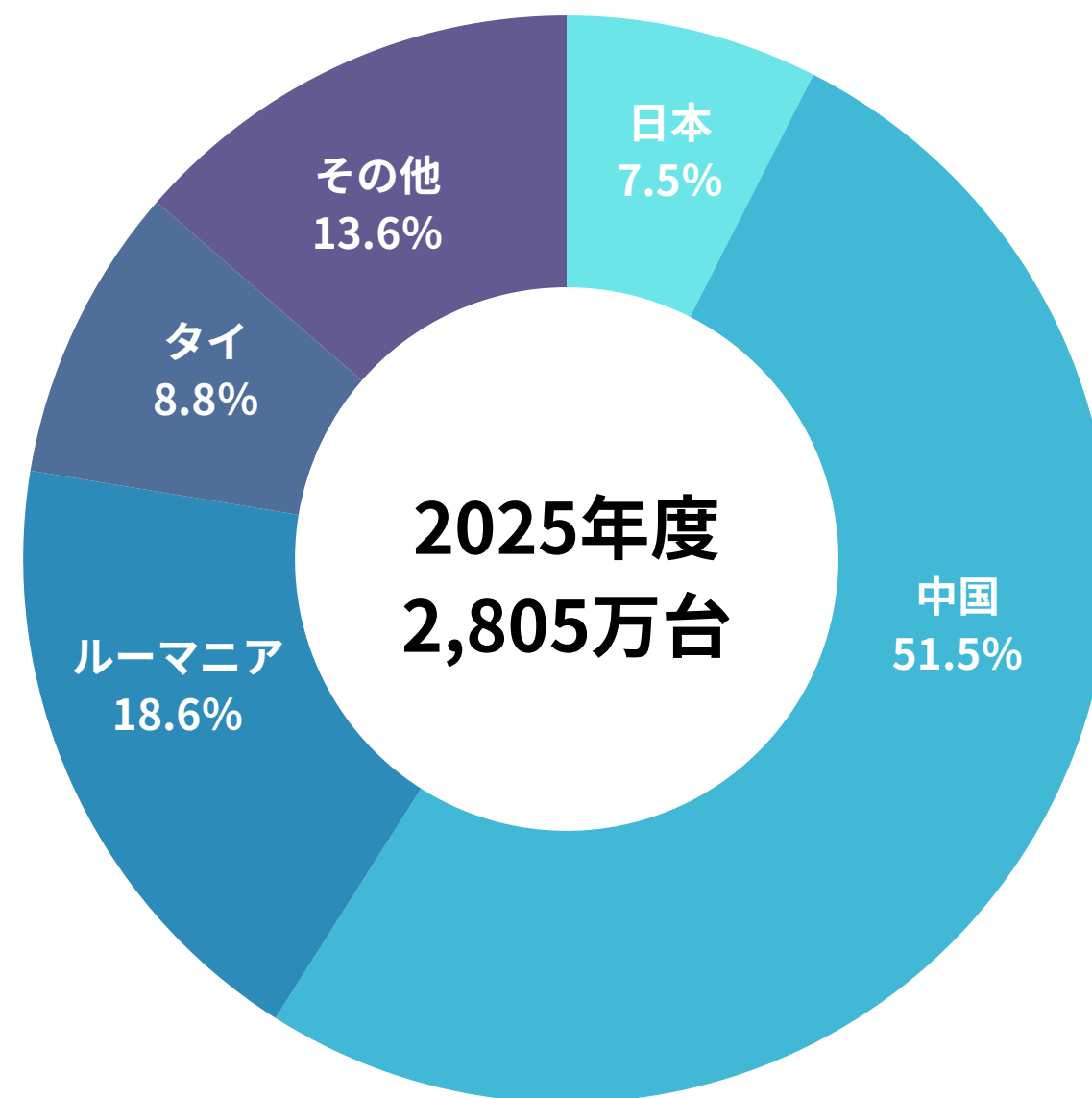
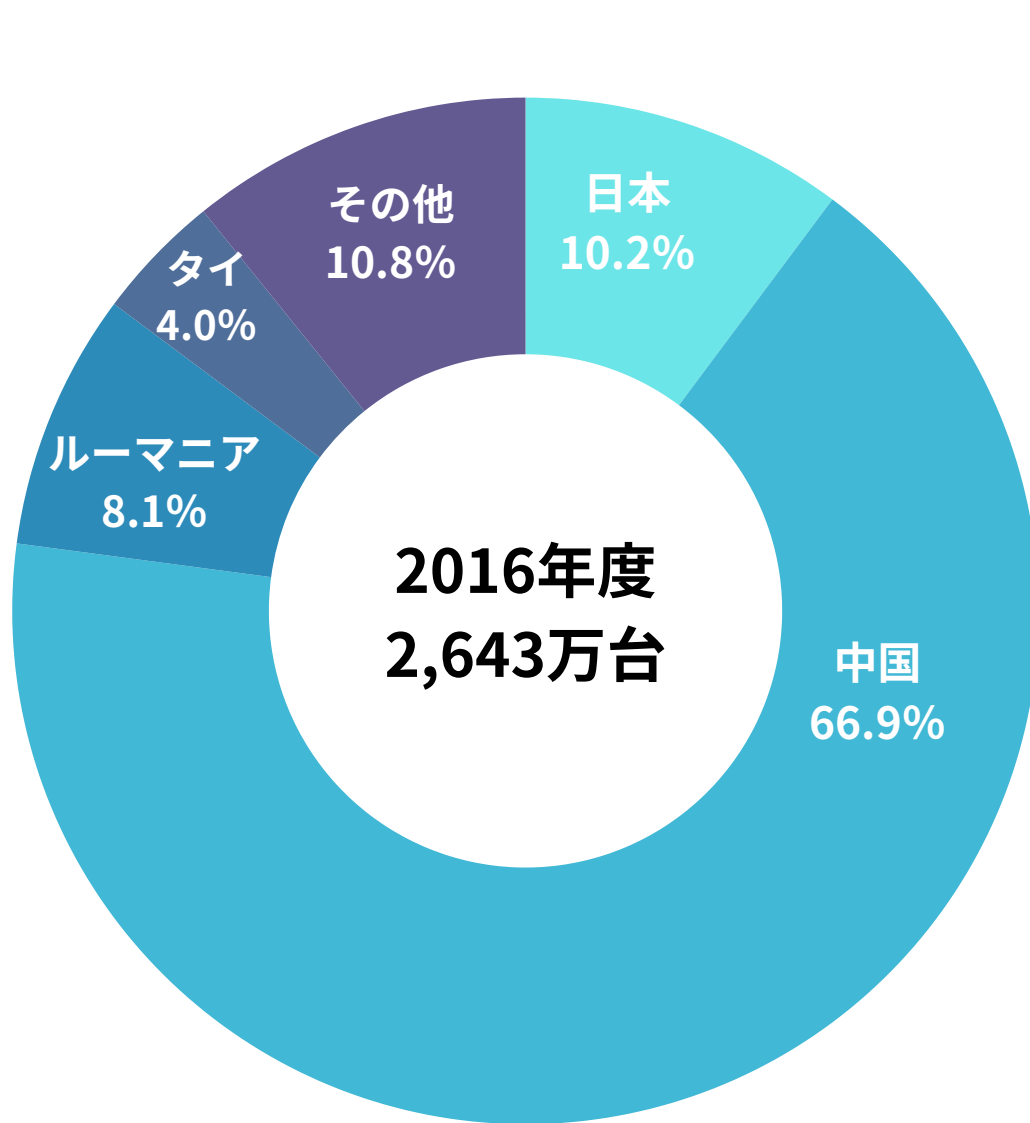
- 地政学リスクなどを踏まえ、生産地の分散を着実に推進。
- 有事でも生産、販売を止めない体制の確立を目指す

#### 現状認識

- ウクライナ情勢、中東情勢をはじめとした地政学リスク
- 米国の関税措置をきっかけとするブロック経済化
- レアアース、半導体等の重要物資の輸出規制リスク

#### 対応策

- 生産地の分散化
- 調達地を多様化
- 有事でも生産・販売を止めない供給体制を確立



- 有事でも柔軟に対応できる生産体制がマキタの強み (ex. 米国関税)
- 今後も外部環境に応じて、最適な生産体制を構築

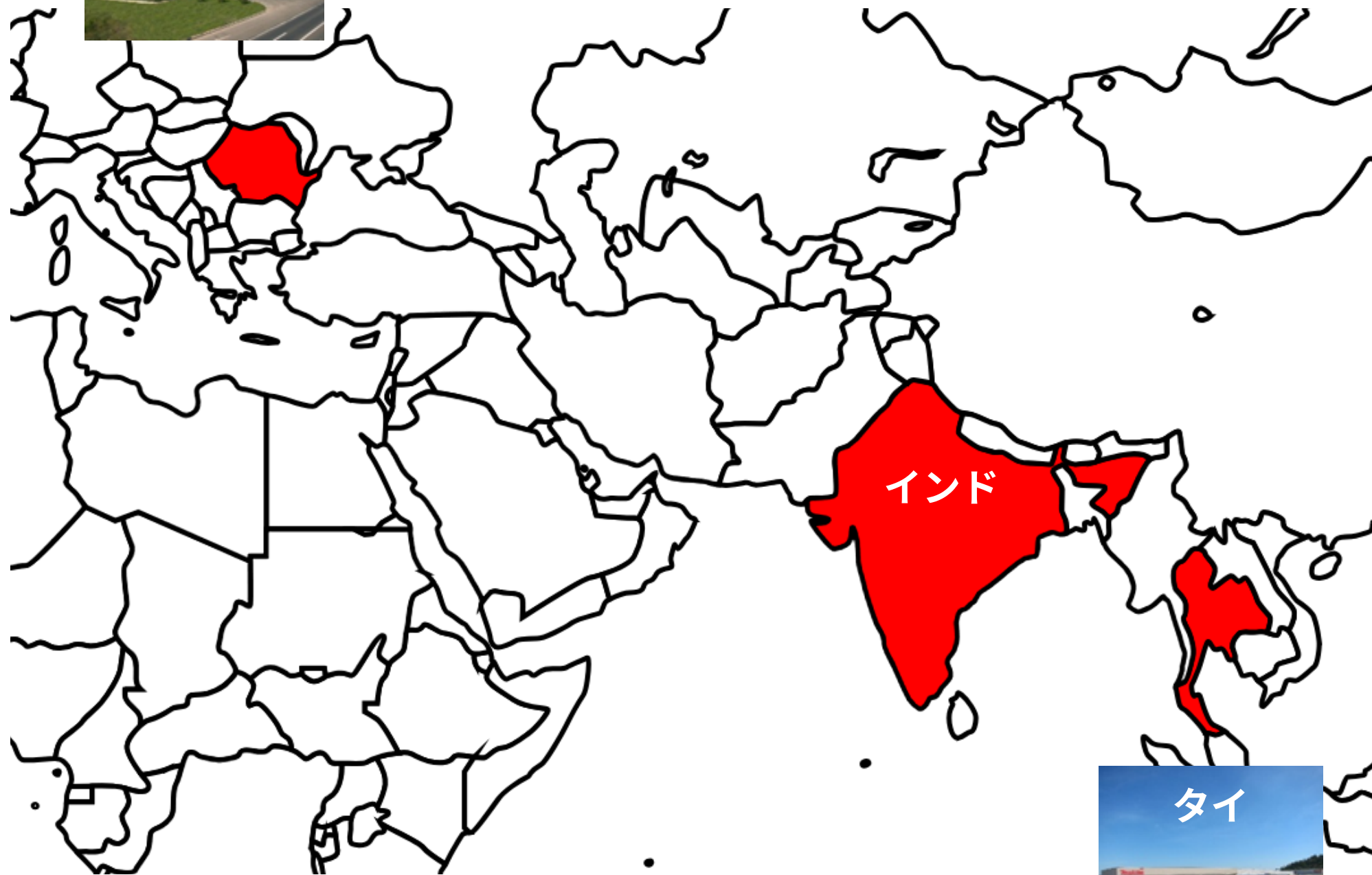
## ② 「事業基盤の強化」 サプライチェーンの強靱化



### 調達地の多極化

- リスク回避・競争力確保のための調達地の多極化→インドから調達できるサプライチェーンの開拓
- 多極化によるリスク低減に加え、部品の切り替えによるコスト削減を通じた競争力の確保を実現

ルーマニア



インド

タイ



### 目的

- 調達地の一極集中リスクの回避
- 原価競争力を伴う調達地域の多極化の実現

### 展開状況

- タイ工場、欧州工場が仕入れている部品の一部をインドからの調達へ順次切り替え中
- インド調達を更に推進すべく、対象部品を拡げて取組み中

### メリット

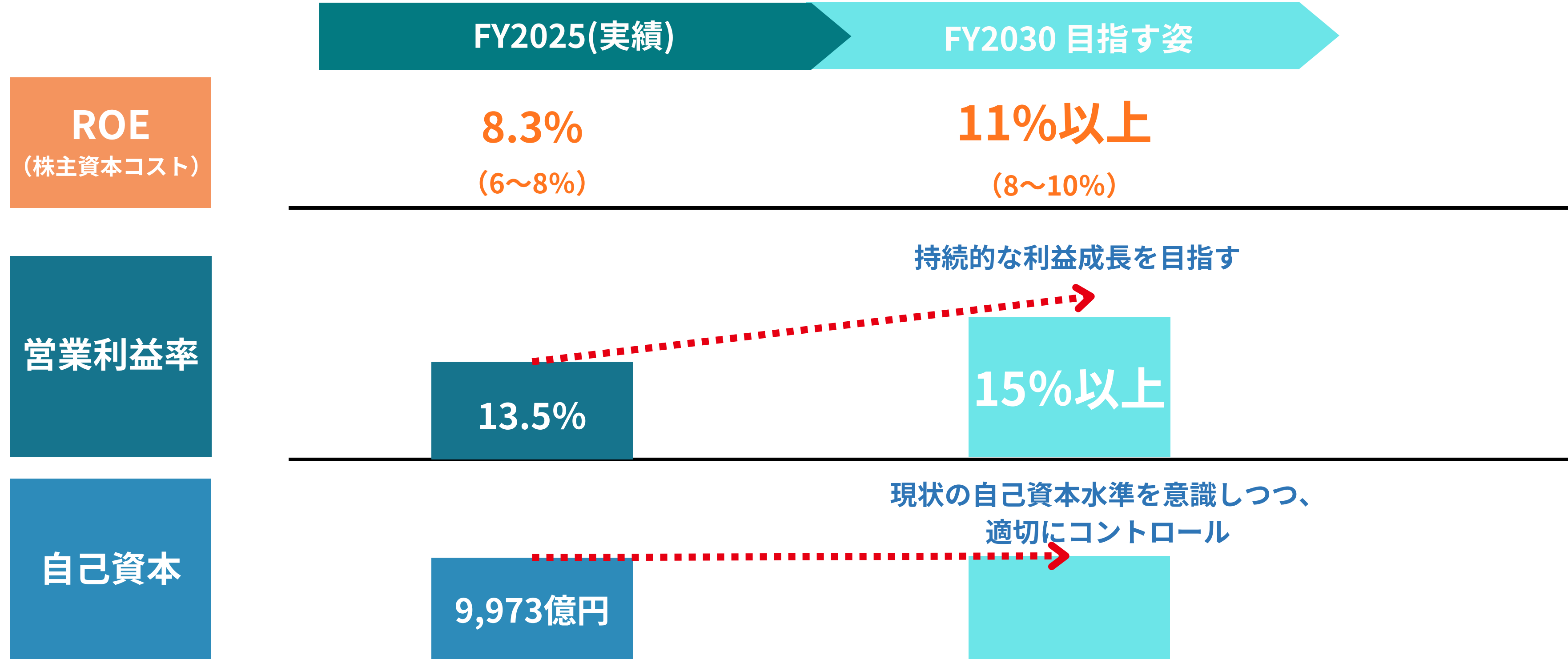
- 調達地の分散による、集中リスクの低減
- 既存調達地と同等以下のコストを実現

→リスク分散とコスト削減を両立し、競争力の源泉とする

### ③ 「資本効率の改善」 ROEの目線



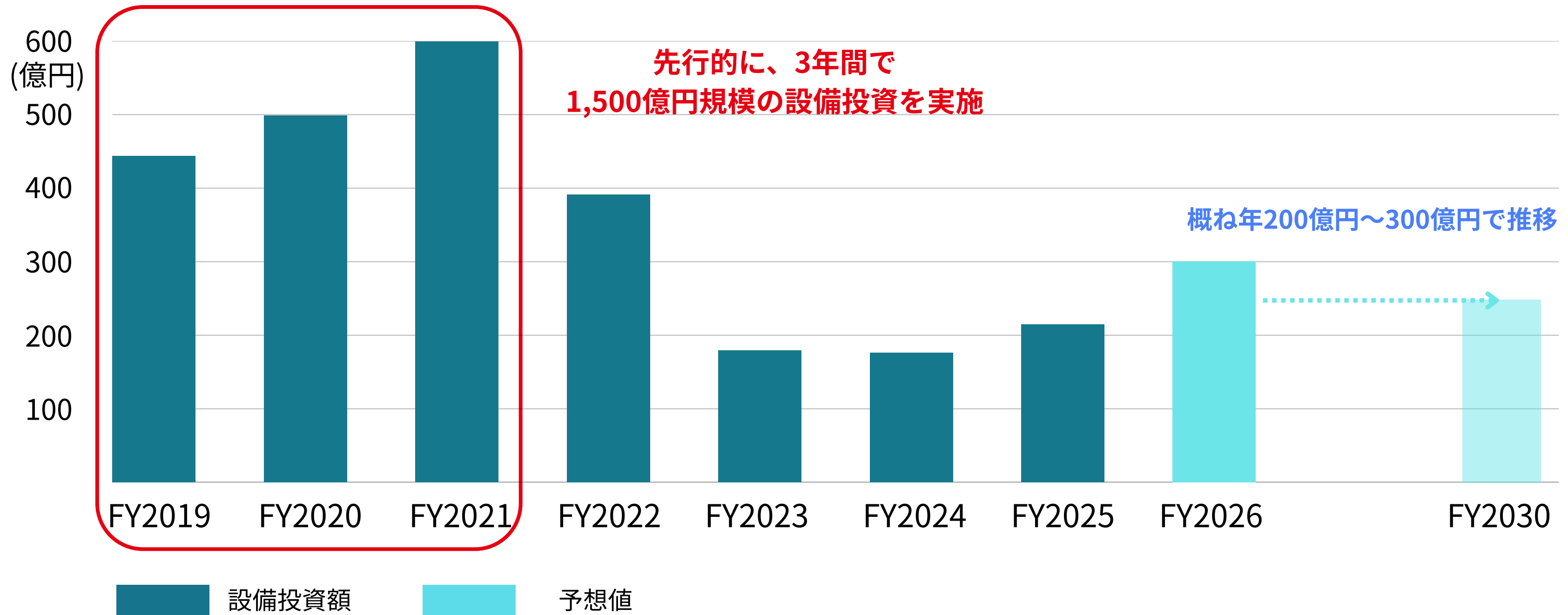
- 資本効率の改善に経営の舵を切り、持続的な利益成長と、事業環境や収益構造を踏まえた適切な自己資本のコントロールを行うことで、ROE11%以上の達成を目指す。



### ③ 「資本効率の改善」 投資の方向性



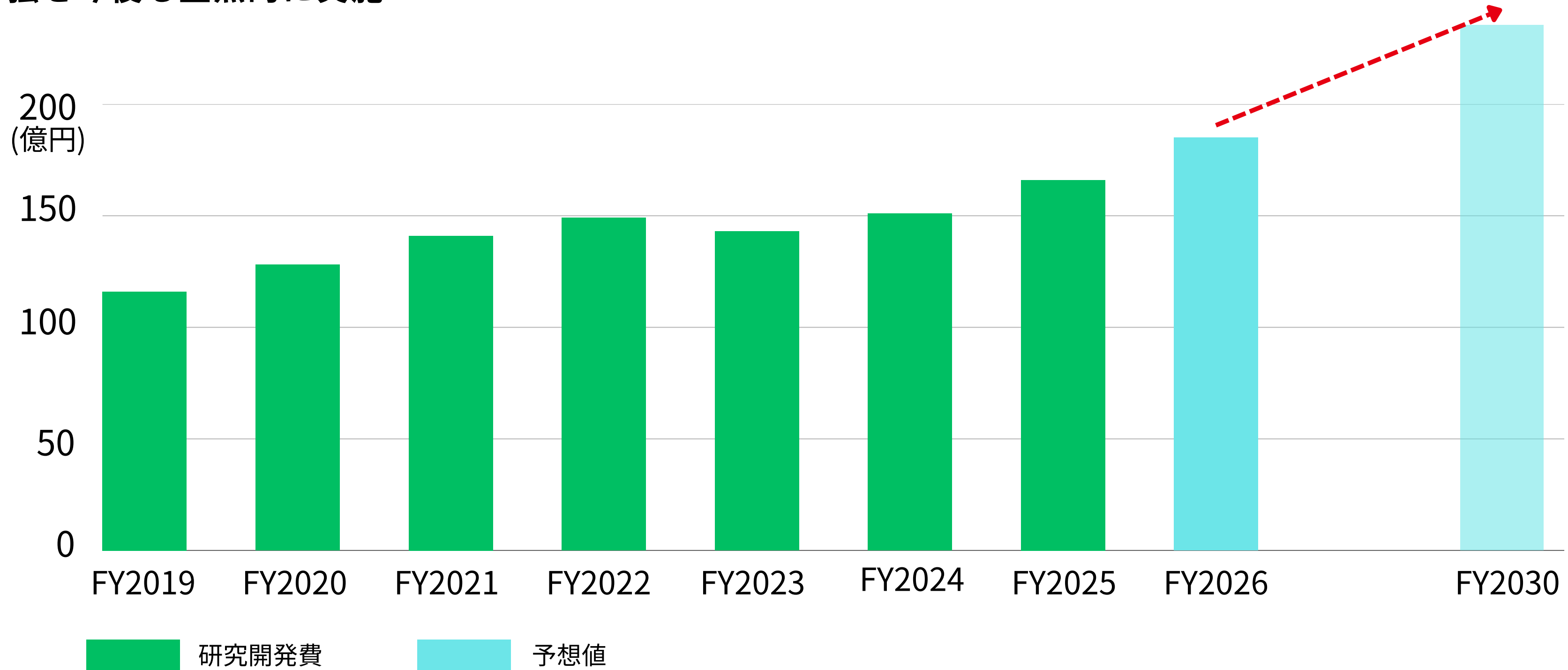
- 設備投資は、物流拠点、物流設備の整備や更新投資を中心に、200億円から300億円を想定
- 事業環境の変化に応じた成長投資などは、本設備投資計画に留まらず機動的・柔軟に実施する方針



### ③ 「資本効率の改善」 研究開発の方向性



- OPE、他分野開拓に向けた研究開発費は今後も増加させる方針
- 18V、40Vmaxの機能的アップデート、製品ラインアップ拡充に向けた開発人員増強、試験・研究機能の増強を今後も重点的に実施



### ③ 「資本効率の改善」 株主還元強化



#### 利益配分に関する基本方針

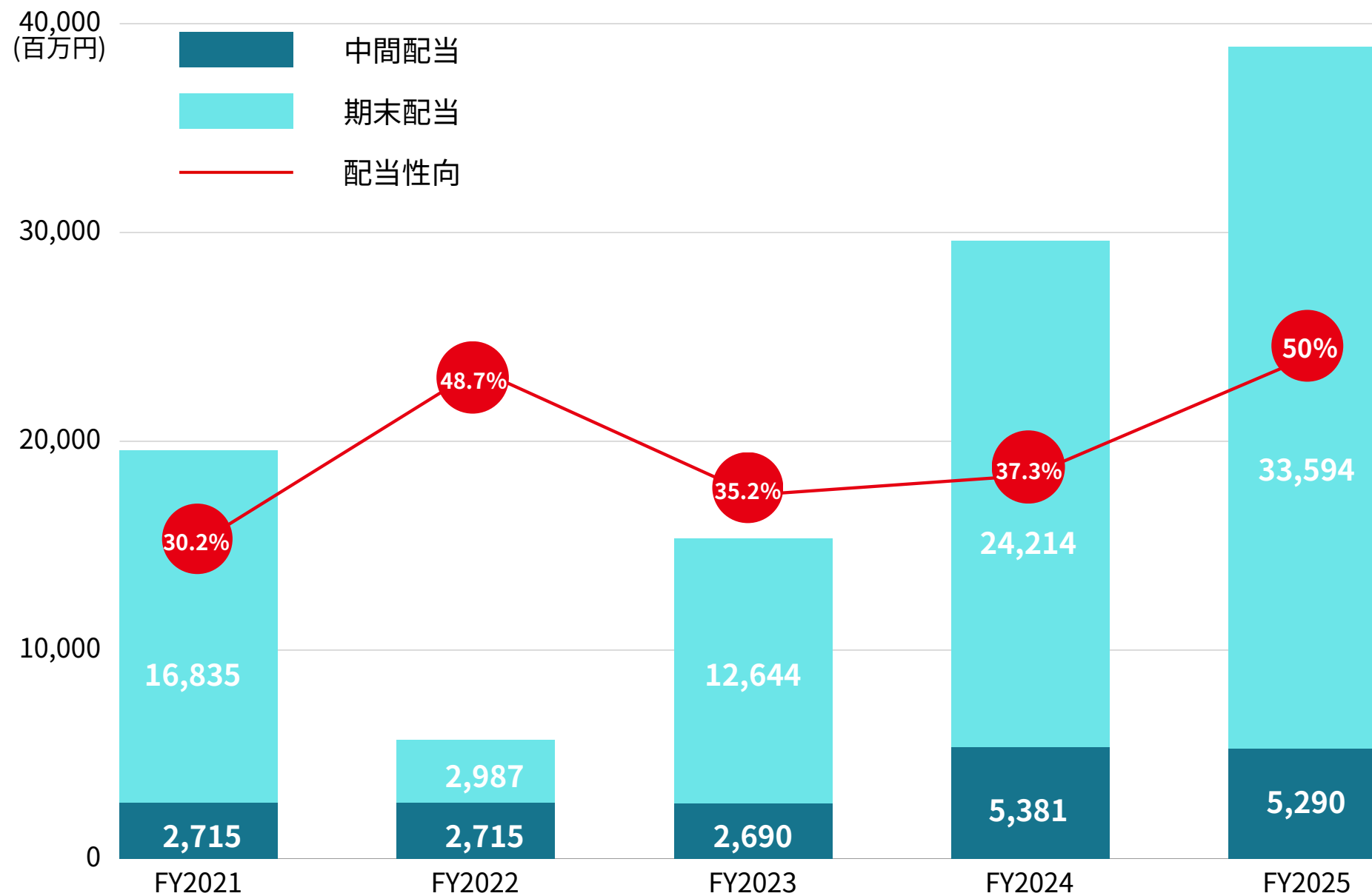
変更前

年間配当金20円を下限とし、総還元性向35%以上

変更後

連結配当性向**50%以上**

※加えて、今後は中間配当、期末配当のバランスを考慮



- ROE11%以上の達成を意識して、機動的な自己株式取得を通じた自己資本のコントロールを実施

### ③ 「資本効率の改善」 競争力を支えるキャッシュ水準の考え方



- 世界各地の拠点から、迅速納品・アフターサービスを提供できる体制がマキタの競争力の源泉
- グローバルな販売・サービス体制を安定的に運営する観点から、一定のキャッシュ水準を維持する方針

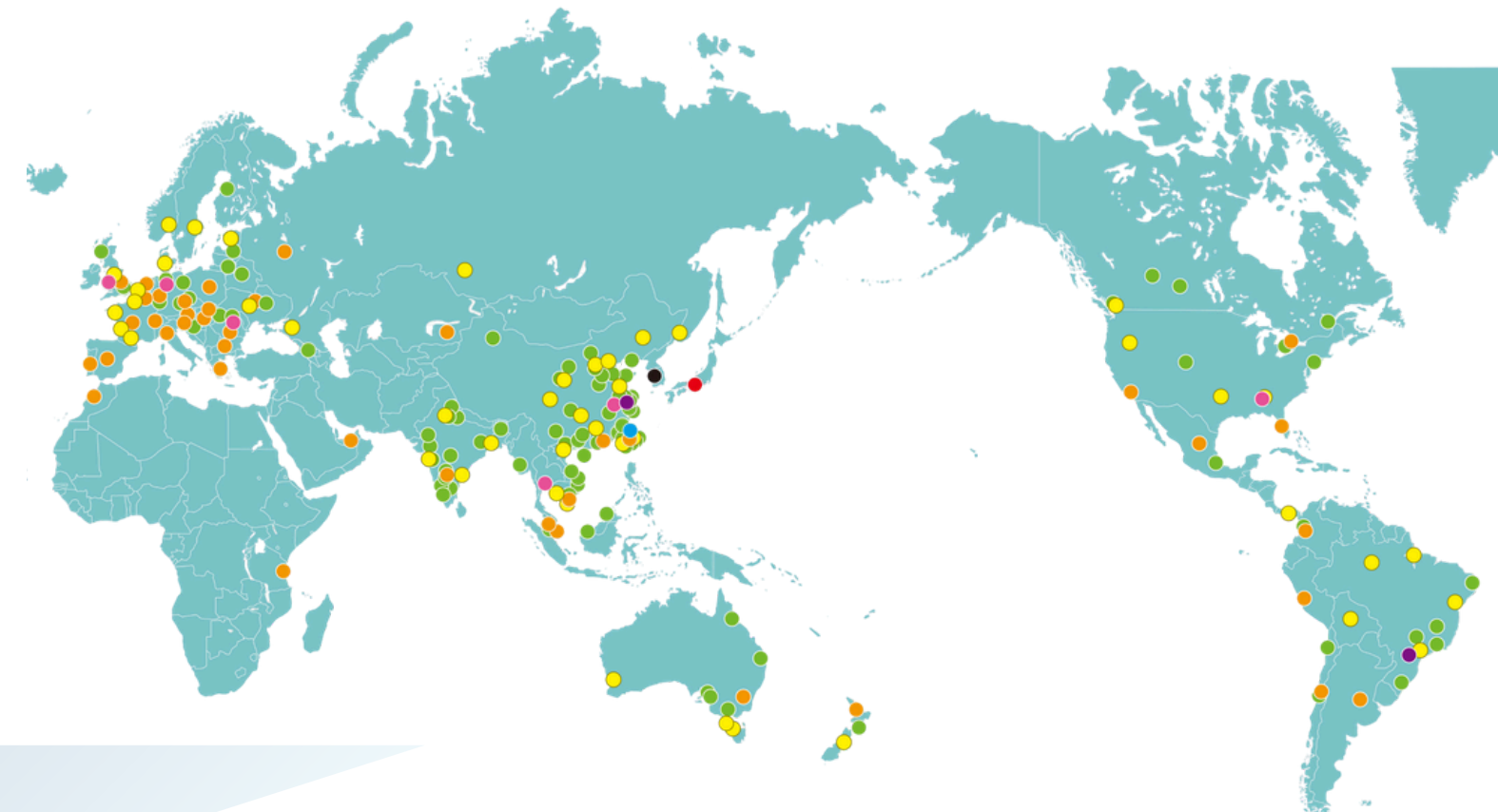
#### マキタの競争力の源泉

- あらゆる製品・サービスを迅速かつ確実に提供をすることが、マキタの競争力の源泉



#### マキタの競争力を支える販売・サービス体制

- 日本では129カ所、海外約50カ国に自前の拠点を保有し、業界随一のグローバル販売・サービス拠点網を構築

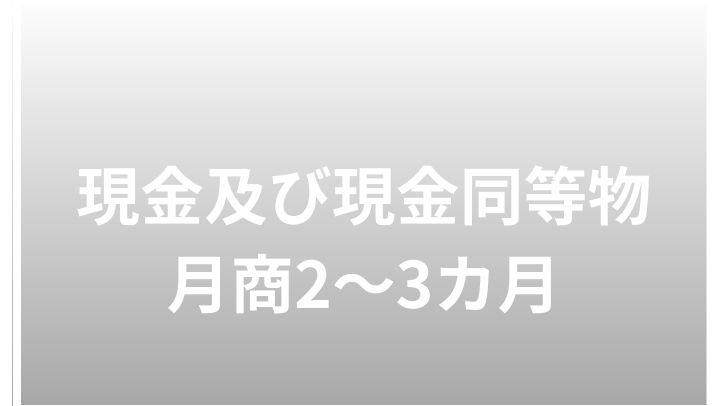


**グローバルで競争力を維持するために  
流動性を担保した戦略的な資金として、月商2~3か月分のキャッシュが必要**

### ③ 「資本効率の改善」 キャッシュアロケーション

- 安定的な収益構造への転換と、在庫水準の適正化などの施策を通じて営業CFの最大化を実現
- 最適な現預金水準も意識しつつ、設備投資と株主還元を戦略的かつバランスよく配分する方針

・ 研究開発費や販売力強化のための販売人員への投資など、コストサイドの投資を重点的に実施  
 ・ 利益率の向上、在庫の健全なコントロールにより営業CFを最大化



設備投資額は200億円～300億円/年で推移。  
 事業環境の変化に応じた成長投資などは、ここに留まらず機動的・柔軟に実施

ROE11%以上の達成に向け、戦略的に株主還元・資本政策を遂行  
 利益配分に関する基本方針を変更し、株主還元を強化  
 自己資本が現在の水準以上に大幅に増加しないように、機動的な自己株式取得によりコントロール

競争力の源泉である販売・サービス拠点網の維持に必要なキャッシュは月商2カ月～3カ月分

FY2026～FY2030までの5年間累計

# (ご参考) 直近の成長投資 (M&A) の事例



- マキタの強みとパナソニックEWの強みの融合
- 工場向け市場への本格参入および高付加価値ソリューションの創出による、企業価値のさらなる向上

## 案件の概要

事業取得先	パナソニック エレクトリックワークス株式会社 など (パナソニックEW)
地域	日本および海外
事業内容	パワーツール製品 (工場および建築向け締付機器、工場関連IoTソリューション等) の開発・製造・販売
日程	2026年度中に実行予定 ※本取引の実行は、関係当局の承認取得等を前提としています

## 期待効果

- パナソニックEWの対象事業を当社が取得



マキタの強みとパナソニックEWの強みの融合による工場向け市場への本格参入