



**過去最大の  
投資を実行。  
長期的な視点で、  
着実に  
成長していきます。**

取締役社長  
後藤 宗利

Q 2019年3月期の業績を、どう評価していますか？

A 過去最高売上を達成しました。

2019年3月期の売上収益は前期比2.8%増の4,906億円となり、国内、海外ともに過去最高を達成しました。営業利益は783億円と前期に比べて微減ではあるものの、過去2番目の高水準となりました。

国内では東京五輪開催に向けた建設需要の高まりを受け、売上は堅調に推移しました。海外に目を向けても各地で人手不足が問題となりつつある中で、当社製品の利便性が高く評価されました。特に注力しているリチウムイオンバッテリー新製品と、園芸用機器が各市場で受け入れられ、ヨーロッパや中南米の新興国市場で着実に売上を伸ばせたことは、大きな成果と捉えています。

また、当期は今後の供給力の拡大に向けて239億円となる過去最大の設備投資を行いました。中国、ルーマニアの工場生産能力を強化するなど、各市場の旺盛な需要に応えるべく準備を着々と進めました。さらに国内外ともに、販売・サービス拠点の増設を行うなど、現地密着体制も拡充しました。

一方、営業利益が圧縮された要因としては、成長を見据えたスタッフの増員、広告宣伝の強化に加え、円高傾向や原材料費の高騰が挙げられます。長期的な視点で着実に成長していくためには、こうした課題にしっかりと向き合い、今後も販売サービス網の拡大や、生産現場での省人化、無人化を積極的に推進していくことが必要であると考えています。

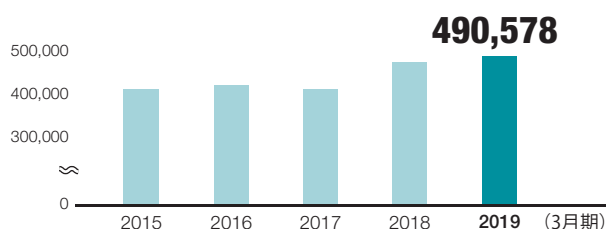
Q ESGの観点から、注力していることは？

A 社会課題の解決に貢献する製品を開発、提案しています。

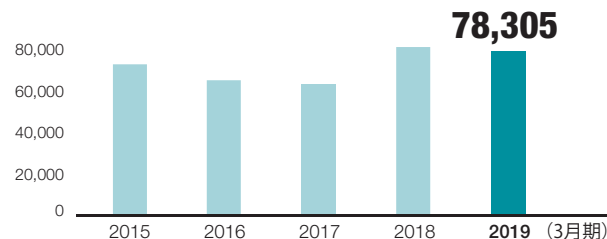
現在、先進国であれ新興国であれ、あらゆるところで深刻な問題となっているのが「人手不足」です。当社はこれまで複数人で行ってきた作業を一人でも簡単にできるような製品、生産性向上や作業時間短縮、作業者の安全衛生面の改善につながる製品を、まずはしっかりと開発していきます。その上で、製品に不具合が発生した際には迅速に対応し、お客さまにしっかりと届ける物流・サービス体制を構築していくことが重要であると考えています。こうした社会やお客さまのニーズに応えることで、人手不足という社会課題の解決に貢献しています。

さらに2018年は世界でさまざまな災害が発生しましたが、お客さまから当社が販売する充電式ライトやラジオが非常に役立ったとの声をいただきました。そこで、2019年2月から、これらをセットにした「防災用コンボキット」を発売することとしました。当社は従来から災害が発生した際には、必ずお客さまや取引先さまに対する支援状況が現地から報告されるなど「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。苦しいときにこそ、お役に立てる存在でありたいと考えています。長期的な社会課題の解決に取り組むとともに、こうした目の前に起こりうる災害やお客さまの困りごとにも対応できるよう、社会やお客さまに寄り添う経営を今後も推進していきます。

売上収益 (百万円)



営業利益 (百万円)



## トップインタビュー

また、当社では企業の成長の源泉である人を大切に、社員一人ひとりが「主人公」になれる企業風土づくりに注力してきました。グループ全体の従業員の約8割は外国人ということもあり、多様性を尊重し、従来から経営の現地化を進めてきました。現場主義を重視し、各地の文化・風習などを尊重しながら市場に貢献できる体制を整えています。現在、当社の執行役員にも3名の外国人を登用しています。

コーポレート・ガバナンスについては、独立社外取締役2名、独立社外監査役3名を選任し、取締役会で適宜意見をいただき、経営の監視機能を担保しています。また、社内取締役に加え、独立社外監査役が海外現地法人に出向いて監査を行うなど、グループ全体の健全性を確保する体制を確立しています。

さらに腐敗防止については、役員および従業員の行動指針となる「倫理指針」「マキタ倫理指針のガイドライン」を制定。年1回以上の倫理教育を実施するなど、倫理に従った行為、利益相反の禁止、関連法規の遵守、適切な情報開示、人権の尊重などを徹底しています。



**Q** 2020年3月期の主な取り組みは？

**A** **お客さまニーズを先取りする  
開発と生産力強化、  
サービス向上を推進していきます。**

開発面では、引き続き充電式製品の拡充に取り組みます。園芸用機器を電動工具に次ぐ第二の柱へと育成すべく注力するとともに、さまざまな現場で役に立つ製品を開発し、さらなるシェア拡大を目指していきます。

生産面では、ルーマニア、中国などで工場の拡張を図り、生産体制を整備していきます。またロボット化や設備保全にIoTを活用するなど、省人化や無人化、効率化を積極的に推進していきます。

販売面では、国内およびドイツ、英国、米国などで物流機能を強化するとともに、園芸用機器をはじめとする新事業領域に応じた販売拠点の増設や新たな販売チャネルの開拓を行っていきます。さらに、製品数が増加する中で、お客さまの問い合わせに正確かつ迅速に対応できるよう、AIを活用した問い合わせ回答システムの運用を開始しました。英国を皮切りに、英語圏、スペイン語圏での導入も開始しており、今後はその他の言語への展開も取り組んでいきます。

**Q** 配当・株主還元についての考え方は？

**A** **中長期保有の方への感謝を込め、  
株主優待制度を新たに導入しました。**

年間配当金10円を下限とし、連結配当性向30%とすることを基本方針とし、安定的な配当の実施に努めています。また2018年から、新たに株主優待制度を導入しました。これは、株主の皆さまの日頃の支援に対する感謝の気持ちを表すとともに、中長期保有に対する一層の魅力向上を目的としたものです。



**Q** 最後にステークホルダーへのメッセージをお願いします。

**A** 長期的な発展を見据え、皆さまと共に着実に歩を進めてまいります。

当社は長期目標として「Strong Company」を掲げています。いかなる経営環境のもとでも永続的に「強さ」を発揮していくためには、「社会と共に生きる経営」「お客さまを大切にする経営」、そして「社員一人ひとりが『主人公』としてやりがいを持って働ける企業風土」が必要不可欠です。そもそも当社が、電動工具において現在の地位を築くことができたのは、「お客さまに近づきたい」という思いで、お客さまのニーズに細やかに対応し、製品開発はもちろん、サービス体制の整備にも注力してきたからです。

これから当社は時代のニーズをしっかりと汲み取り、お客さまに寄り添った事業を展開するというDNAを継承しつつ、「次の100年に向けた基礎づくり」として、新領域に果敢に挑戦していきます。まず、当社の強みを生かしてすべての製品においてリチウムイオンバッテリーの活用によるコードレス化を目指していきます。さらに、園芸用機器事業の売上を今の電動工具事業に匹敵する規模にまで伸長させていきます。今後数年をかけて、こうした挑戦を後押しする投資を積極的に行っていきたいと考えています。

当社が長期的な発展を見据え、やるべきことを着実に実行していけるのも、ステークホルダーの皆さまのご理解があるからこそと改めて感謝申し上げます。今後とも、すべてのステークホルダーの皆さまと共に発展していけるよう努めてまいりますので、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

取締役社長  
後藤 宗利

