

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## マクセル

6810 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年8月21日(木)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 電池や粘着テープ、光学部品など幅広い分野で事業を展開する電気機器メーカー	01
2. 創業以来培ってきた「まぜる」「ぬる」「かためる」、アナログコア技術が強み	01
3. 角形 LIB の生産終了などポートフォリオ改革により営業利益は着実に成長	01
4. 注力3分野に経営資源を重点配分、2027年3月期に営業利益12,000百万円を目指す	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 事業内容	05
2. アナログコア技術	05
■ 業績動向	07
1. 2025年3月期の業績概要	07
2. セグメント別業績概要	08
3. 2026年3月期の業績見通し	10
4. セグメント別の業績見通し	11
5. 2026年3月期第1四半期の業績動向	12
6. 2026年3月期第1四半期のセグメント別の業績動向	13
7. 2026年3月期第2四半期の業績見通し	13
■ 中期経営計画	14
1. 中期経営計画 MEX26	14
2. 事業戦略の進捗	17
3. 財務戦略の進捗	18
■ 株主還元策	19

## ■ 要約

### 中期経営計画 MEX26 は初年度から順調

#### 1. 電池や粘着テープ、光学部品など幅広い分野で事業を展開する電気機器メーカー

マクセル<6810>は、電池や粘着テープ、光学部品など様々な製品を製造販売する電気機器メーカーである。エネルギー、機能性部材料、光学・システム、ライフソリューションと幅広い分野で事業を展開、エネルギーではリチウム一次電池やボタン電池、全固体電池など各種電池を取り扱っている。機能性部材料では様々な粘着テープ、機能性材料、塗布型セパレータ、工業用ゴム製品などを、光学・システムではヘッドランプレンズなど車載光学部品や半導体関連組み込みシステムを、ライフソリューションではシェーバーなどイズミブランドを中心とした理美容家電や電設工具などを製造販売している。セグメント別売上高構成比（2025年3月期）は、エネルギー28.2%、機能性部材料24.5%、光学・システム27.7%、ライフソリューション19.6%と良好なバランスになっている。

#### 2. 創業以来培ってきた「まぜる」「ぬる」「かためる」、アナログコア技術が強み

同社製品の強さの背景には、創業以来培ってきた「混合分散（まぜる）」「精密塗布（ぬる）」「高精度成形（かためる）」という独自のアナログコア技術がある。長年電池の材料を混ぜてきた経験による「混合分散」は、異なる大きさや硬さ、粘度の材料を均一に混ぜることができる技術である。また、表面を均一に塗布する磁気テープの技術から進化した「精密塗布」により、数ミリからナノメートル単位まで均一な厚さできれいに高速で塗ることができる。カセットテープの高精度なハーフ成形技術を起源とする「高精度成形」は、精度の高い成形部品を量産できる技術だ。こうした技術を単一または複合して利用することで、デジタル技術だけでは到達しえない複雑で繊細な領域のモノづくりを実現している。

#### 3. 角形 LIB※の生産終了などポートフォリオ改革により営業利益は着実に成長

2025年3月期の業績は、売上高129,806百万円(前期比0.5%増)、営業利益9,318百万円(同15.3%増)となった。自動車市場の成長鈍化や顧客による半導体関連の在庫調整の影響はあったものの、医療機器用など一次電池の需要が順調に拡大、円安も追い風となった。ただし、ポートフォリオ改革による角形 LIB 生産終了に伴う特別損失などの計上により、親会社株主に帰属する当期純利益は大幅な減益となった。2026年3月期の業績については、売上高136,500百万円(同5.2%増)、営業利益10,000百万円(同7.3%増)を見込んでいる。ポートフォリオ改革の一環でアナログコア事業群に積極的に投資を行って成長を加速させる方針で、そのため2026年3月期は既に、報告セグメントの変更や村田製作所<6981>からマイクロ一次電池事業の譲受の決議などを実施した。

※ LIB (Lithium-Ion Battery) : 小型軽量で大容量なりチウムイオン二次電池。なお、一次電池は使い切りタイプ、二次電池は充電して繰り返し使うことができる電池。

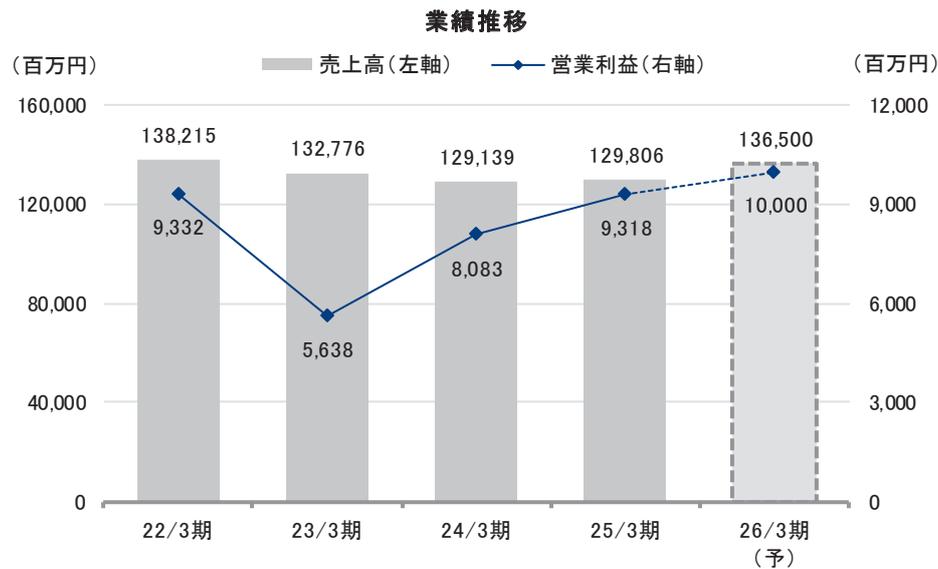
要約

4. 注力3分野に経営資源を重点配分、2027年3月期に営業利益12,000百万円を目指す

同社は2030年までの長期ビジョンの第2フェーズとして、3ヶ年の中期経営計画 MEX26（2025年3月期～2027年3月期）を推進している。「モビリティ」「ICT/AI」「人/社会インフラ」の注力3分野・10事業に経営資源を重点的に配分し、最終年度の2027年3月期に売上高150,000百万円、営業利益12,000百万円、ROIC7.5%、ROE10.0%を目指している。また、PBR1.0倍超の達成を念頭に、総還元性向を重視する株主還元強化策も実施している。MEX26初年度の進捗については、成長事業への積極投資やポートフォリオ改革を進めたことで利益成長を実現したため、おおむね順調と言える。ただし、ポートフォリオ改革による特別損失計上によりROEが低下したことに関しては、改革効果の実現と資本効率の向上によって改善する方針である。

Key Points

- ・独自のアナログコア技術で全固体電池や産業用粘着テープなどを幅広く製造販売
- ・角形LIBの生産終了などポートフォリオ改革により営業利益は着実に成長
- ・営業利益12,000百万円を目指す中期経営計画 MEX26 は順調なスタート



出所：決算短信等よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### アナログコア技術を生かし、中期経営計画 MEX26 を推進中

#### 1. 会社概要

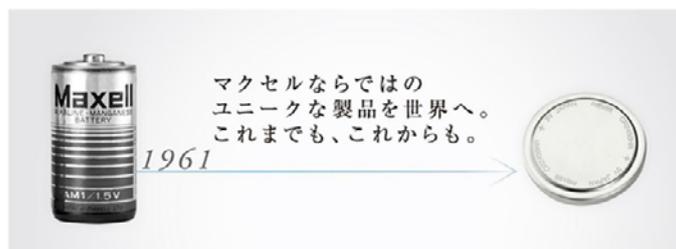
同社は、電池や粘着テープ、光学部品などを製造販売する電気機器メーカーである。乾電池や磁気テープを製造していた創業時より培ってきた「混合分散（まぜる）」「精密塗布（ぬる）」「高精度成形（かためる）」という独自のアナログコア技術により幅広い製品を製造販売し、顧客のより小型化、精緻化、高密度化に対するニーズに応じている。事業セグメントは4つあり、エネルギー事業では各種電池を製造販売、近年は全固体電池の開発及び製造販売に力を入れている。ほかに、機能性部材事業では粘着テープや塗布型セパレータなどを取り扱い、光学・システム事業では車載光学部品や半導体関連組み込みシステムを展開、ライフソリューション事業<sup>\*</sup>では健康・理美容機器や電設工具などを手掛けている。現在、中期経営計画 MEX26（Maximum Excellence 2026）に沿って、成長が期待される「モビリティ」「ICT/AI」「人/社会インフラ」を注力分野に、アナログコア技術を生かした様々な事業を展開している。さらに、強固な経営基盤の構築に向けて事業基盤や人財育成を強化、サステナビリティ経営も推進している。なお、同社の社名は、創業製品である乾電池のブランド名「Maxell（Maximum Capacity Dry Cell = 最高の性能を持った乾電池）」に由来する。

※ 2026年3月期より、ライフソリューションの一部事業をエネルギーに移管、セグメント名を価値共創事業へ改称。

#### 社名の由来

マクセルという社名は創業製品である乾電池のブランド名

**“Maximum capacity dry cell”**  
（最高の性能を持った乾電池）に由来します



出所：同会社資料より掲載

## 会社概要

## 民生品から産業用部品へと業容拡大

### 2. 沿革

同社は、1960年にマクセル電気工業（株）として設立され、1961年に日東電気工業（株）（現 日東電工 <6988>）から乾電池と磁気テープ部門が分離独立する形で創業に至った。1964年に日立マクセル（株）に商号を変更、1977年に東京及び大阪の証券取引所市場第2部に上場（1980年に1部上場）する一方、国産初のカセットテープや世界初の書換型DVDディスクなど数々の民生品を他社に先駆けて世に送り出し、海外にも進出した。2000年代に入ってカセットテープやディスクの市場が縮小するのに伴い、事業の主軸を民生品から産業用部品へとシフトさせ、業務用テープやリチウムイオン電池、車載カメラレンズユニットなどへと業容を拡大した。この間、2010年に日立製作所 <6501> による完全子会社化に伴って一旦上場を廃止、2014年に東京証券取引所市場第1部に再上場（2022年にプライム市場に移行）、2017年には日立グループから外れて商号をマクセルホールディングス（株）とし、2021年に現商号へと変更した。

### 沿革

年	内容
1960	マクセル電気工業（株）として設立（1964年1月に日立マクセル（株）に商号変更）
1961	日東電気工業（株）（現 日東電工（株））から乾電池、磁気テープ部門が分離独立して創業
1963	日本初アルカリ乾電池を生産
1966	国産初カセットテープ商品化
1976	国産初フロッピーディスク商品化
1977	東京・大阪証券取引所株式市場第二部に上場
1978	VHS方式ホームビデオカセット商品化
1980	東京・大阪証券取引所株式市場第一部に指定
1981	コイン形二酸化マンガンリチウム電池商品化
1983	日本初メモリバックアップ用塩化チオニルリチウム電池生産開始
1984	12型追記型光ディスクカートリッジを商品化、ICカード、メモ리카ード生産開始
1987	世界最小径の酸化銀電池商品化
1989	コンピューター用データカートリッジ商品化、放送局向け業務用テープ市場に本格参入
1995	世界初光変調オーバーライト方式光磁気ディスク商品化
1996	リチウムイオン電池の生産開始
1998	世界初書換型DVD-RAM商品化
2004	耐熱コイン形二酸化マンガンリチウム電池商品化
2005	車載カメラレンズユニット出荷開始
2008	リチウムイオン電池の安全性を高める耐熱セパレータを開発
2010	日立製作所 <6501> による株式公開買付けと株式交換により同社の完全子会社となることに伴い、上場廃止
2014	東京証券取引所市場第一部に再上場
2017	独自方式の射出発泡成形技術「RIC-FOAM <sup>※1</sup> （リッチフォーム）」を開発
2018	医療・ヘルスケアパッチ向け電池「Air Patch Battery」を開発
2019	硫化物系固体電解質を用いたコイン形全固体電池のサンプル出荷を開始、ヘッドアップディスプレイ（AR-HUD <sup>※2</sup> ）製品化
2021	世界初基板への表面実装が可能なセラミックパッケージ型硫化物系全固体電池を開発
2022	東京証券取引所の市場区分の見直しに伴い、市場第一部からプライム市場に移行
2023	世界初小型硫化物系全固体電池の量産品出荷開始
2025	村田製作所 <6981> 及び（株）東北村田製作所の一次電池事業の譲受を決議

※1 Resilient & Innovative Cellular Foam

※2 Augmented Reality Head Up Display

注：1970年4月に株式の額面金額変更のため日立マクセル（実質上の存続会社）を合併したため、登記上の設立年月日は1947年11月7日

出所：同社ホームページ等よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### アナログコア技術を基盤に全固体電池も製造販売

#### 1. 事業内容

同社グループは、同社及び子会社 19 社、関連会社 2 社で構成されている。事業内容は幅広く、独自のアナログコア技術を基盤に法人向けを中心に、エネルギー、機能性部材料、光学・システム及びライフソリューション製品の製造販売を行っており、OEM 製造も請け負っている。エネルギーでは民生用リチウムイオン電池、リチウムイオン電池用電極、コイン形リチウム二次電池、リチウム一次電池、ボタン電池、充電器・組電池、電極応用製品などの製造販売を行っているほか、全固体電池の開発・製造販売や太陽光発電による売電事業も展開している。機能性部材料事業では様々な用途の粘着テープ、機能性材料、塗布型セパレータ、工業用ゴム製品など、光学・システム事業では光学部品、電鍍・精密部品、半導体関連組込みシステム、金型・合成樹脂成形品、RFID システム、IC カードなど、ライフソリューション事業ではイズミブランドを中心としたシェーバーなど健康・理美容機器や電設工具、音響機器、光ディスク、充電機器、アクセサリ、乾電池など多岐にわたる製品を扱っている。2025 年 3 月期のセグメント別の売上高構成比は、エネルギー 28.2%、機能性部材料 24.5%、光学・システム 27.7%、ライフソリューション 19.6% とバランスがよく、海外売上高の構成比は 51.0% とやや高くなっている。

耐熱コイン形リチウム電池



出所：中期経営計画資料より掲載

塗布型セパレータ



半導体製造工程用テープ



### 「まぜる」「ぬる」「かためる」、アナログコア技術が強み

#### 2. アナログコア技術

アナログコア技術とは、アナログとデジタルをつなぎ、さらにデジタル技術だけでは到達しえない複雑で繊細な領域のモノづくりを実現する技術で、創業以来同社の強みとなっている。アナログコア技術には「混合分散（まぜる）」「精密塗布（ぬる）」「高精度成形（かためる）」の 3 つの技術があり、それぞれを単一または複合して利用している。

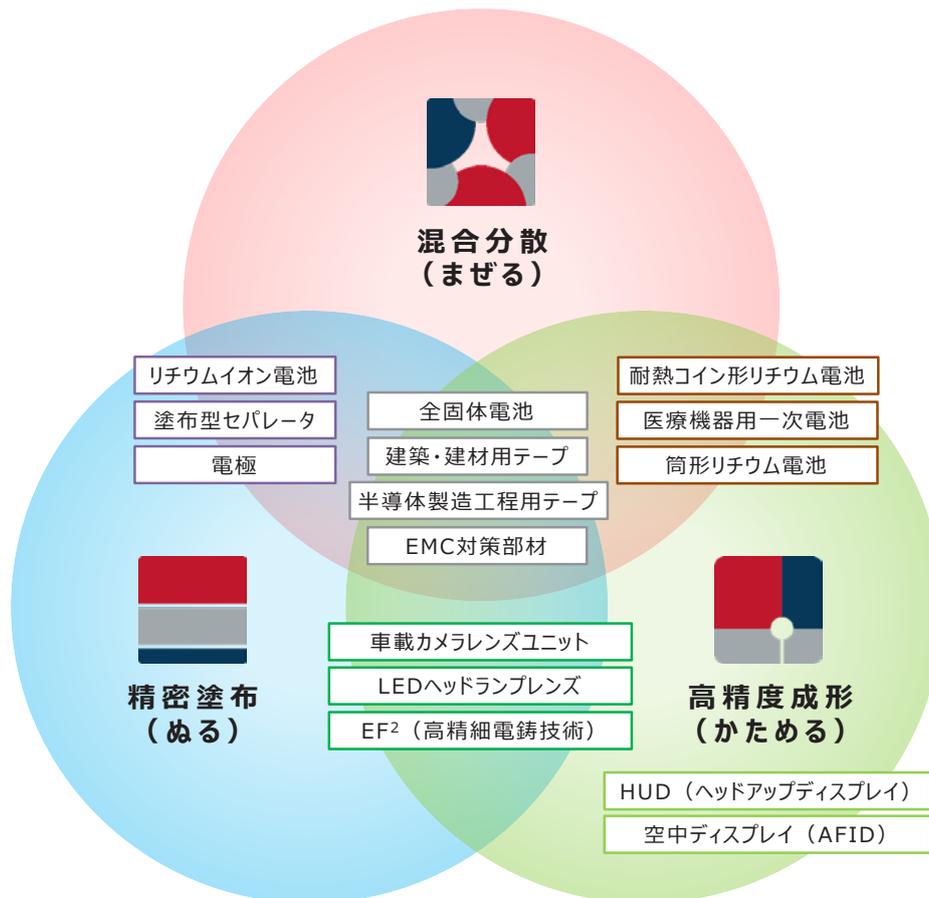
「混合分散」は異なる大きさや硬さ、粘度の材料を均一に混ぜる技術で、組み合わせることで新たな素材をつくることも可能である。要素技術は粉体の表面改質（乾式処理、液相処理）、混練 / 分散（ビーズミル・メディアアレス分散）、塗料化（精密希釈、脱泡処理、流動性コントロール）で、材料に応じて高精度・高速で混合加工することにより、大容量で高温低温に耐える長寿命の電池などを製造することができる。こうした強みの背景には、乾電池で創業してからトライアンドエラーを繰り返しながら電池の材料を混ぜてきた経験があり、デジタルには到達不可能な技術領域ということができる。

事業概要

「精密塗布」は磁性粉の塗布技術が音質を左右する磁気テープを起源とし、数ミリからナノメートル単位まで均一な厚さできれいに高速で塗る技術である。要素技術は塗工（ダイ内部・スリット形状設計、流体シミュレーション）、塗膜乾燥（気流制御、温度分散コントロール、乾燥シミュレーション）、精密送液（配管、ポンプ設計、フィルター技術、脱泡、粘度調整）、基材搬送（ロール形状設計、テンションコントロール、高速走行）で、溶解・混合した粘着剤を数十ミクロンに薄膜化することで高い粘着力と優れた剥離性の両立を実現した。このため製品性能の安定性を向上することができ、半導体製造工程用テープや電極などに利用されている。

「高精度成形」はカセットテープの高精度なハーフ成形技術を起源とし、ディスクやレンズの製造で培ったかためる技術である。要素技術は成形（独自ノウハウと流動解析による高精度技術）や加工（レンズ駒磨き匠技術、ハイサイクル技術）、40年以上にわたって蓄積した高性能技術で、設計から金型製造、成形まで一貫したモノづくりに強みがある。このため精度の高い成形部品を量産することができ、非球面で複雑な車のLEDヘッドランプレンズなど高精度レンズの実現につながった。

アナログコア技術と自社製品



出所：インベスターズガイドより掲載

## 業績動向

### 医療機器用の好調などにより2ケタ営業増益を達成

#### 1. 2025年3月期の業績概要

2025年3月期の業績は、売上高129,806百万円（前期比0.5%増）、営業利益9,318百万円（同15.3%増）、経常利益9,770百万円（同0.2%減）、親会社株主に帰属する当期純利益4,090百万円（同45.8%減）となった。期初計画との比較では、期中に様々な出入りはあったが、売上高で1,806百万円、営業利益で1,318百万円の過達、親会社株主に帰属する当期純利益で1,910百万円の未達となった。なお、対米ドルの平均円レートは153円と8円の円安となった。

#### 2025年3月期業績

（単位：百万円）

	24/3期		25/3期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	129,139	100.0%	129,806	100.0%	0.5%
売上総利益	30,496	23.6%	33,167	25.6%	8.8%
販管費	22,413	17.4%	23,849	18.4%	6.4%
営業利益	8,083	6.3%	9,318	7.2%	15.3%
経常利益	9,786	7.6%	9,770	7.5%	-0.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,544	5.8%	4,090	3.2%	-45.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

世界経済は、米国は堅調、日本国内と欧州は緩やかな回復基調となった一方で、中国経済は低調に推移、新たにトランプ政権による政策転換の動向への注視も必要な状況となった。同社の事業環境は、自動車市場の成長鈍化による一部車載用製品への影響や、半導体関連製品において同社顧客の在庫調整の影響はあったものの、医療機器用など一次電池の需要が順調に拡大、輸出製品については円安が追い風となった。

売上高の増減分析は、リチウムやコバルトなど一部原材料費下落の販売価格への影響による価格差異が-20億円、一次電池や粘着テープ、塗布型セパレータ、健康・理美容製品が増加したものの、二次電池や車載光学部品、半導体関連製品、ライセンス収入が減少したことによる数量差異が-5億円発生した。一方、円安で推移したことによる為替差異が+32億円となった。利益面では、一部原材料費下落による価格差異が-20億円あった一方、二次電池や車載光学部品、半導体関連、ライセンス収入の減少はあったが、一次電池や粘着テープ、健康・理美容製品の増加でカバーし、数量差異は+27億円となった。また、一部原材料費の下落や原価低減、医療機器など高付加価値品の伸長などにより原価差異が+6億円、円安に推移したことによる為替差異が+12億円発生した。販管費で、一部顧客の破産手続きに伴う費用や角形LIB生産終了に伴う営業費用の計上により-13億円の差異が発生したが、売上総利益が増加したため営業利益は2ケタ増を確保することができた。なお、営業外損益で為替の急変によって生じる為替差損益が-13億円となって経常利益はわずかに減益となり、さらに角形LIB生産終了に伴う減損損失と特別退職金を特別損失に計上したため、親会社株主に帰属する当期純利益の減益幅が広がることとなった。

業績動向

期初計画との比較では、エネルギーは、車載用が期初計画より受注が多かったことに加え、北米での法制度変更により貼るだけでリアルタイムに計測できる糖尿病患者のCGM（連続式血糖値モニタリング）機器がOTC（店頭販売）で買えるようになったため、医療機器用一次電池の需要が増え、売上高は4,130百万円の過達となった。売上高の過達により角形LIB生産終了に伴う営業費用をカバー、営業利益も1,211百万円の過達となった。機能性部材料は、塗布型セパレータや粘着テープの販売は順調だったが、工業用ゴム製品が想定に届かず、売上高で610百万円、営業利益で434百万円の未達となった。光学・システムは、車載カメラレンズユニットの販売苦戦及び半導体関連の顧客の在庫調整の長期化により、下期を中心に売上高で4,268百万円、営業利益で281百万円の未達となった。ライフソリューションは、北米向けを中心に健康・理美容のOEM製品と電設工具が好調で、売上高で2,554百万円、営業利益で822百万円の過達となった。この結果、売上高と営業利益は過達となったが、角形LIB生産終了に伴う特別損失計上により、親会社株主に帰属する当期純利益は未達となった。

## 一次電池や粘着テープ、塗布型セパレータなどの好調でカバー

### 2. セグメント別業績概要

セグメント別の業績は、エネルギーが売上高36,630百万円（前期比4.7%増）、営業利益1,911百万円（同279.2%増）、機能性部材料が売上高31,790百万円（同5.5%増）、営業利益1,166百万円（同13.6%減）、光学・システムが売上高35,932百万円（同13.1%減）、営業利益4,419百万円（同21.2%減）、ライフソリューションが売上高25,454百万円（同12.4%増）、営業利益1,822百万円（同192.5%増）となった。

#### 2025年3月期セグメント別業績

（単位：百万円）

売上高	24/3期		25/3期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
エネルギー	34,971	27.1%	36,630	28.2%	4.7%
機能性部材料	30,144	23.3%	31,790	24.5%	5.5%
光学・システム	41,369	32.0%	35,932	27.7%	-13.1%
ライフソリューション	22,655	17.5%	25,454	19.6%	12.4%

営業利益	24/3期		25/3期		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
エネルギー	504	1.4%	1,911	5.2%	279.2%
機能性部材料	1,350	4.5%	1,166	3.7%	-13.6%
光学・システム	5,606	13.6%	4,419	12.3%	-21.2%
ライフソリューション	623	2.7%	1,822	7.2%	192.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

エネルギーの売上高は、ポートフォリオ改革として角形 LIB の生産終了を決定した二次電池が想定範囲内で減収となったが、堅調な車載用や市場拡大の進む医療機器用など一次電池の増収によりカバー、営業利益は、角形 LIB の生産終了に伴う営業費用計上による二次電池の減益を、販売増や操業度改善、円安などを背景とする一次電池の増益でカバーした。なお、角形 LIB の生産を終了したのは、小型の民生用の市場においてラミネート形 LIB への代替が進んだことが要因で、一方期待の全固体電池は、FA 機器メーカー（ロボットの関節）や牛井チェーン吉野家（品質管理センサー）、海外医療機器メーカー（滅菌処理）などに向け量産を既に開始しているが業績的な貢献はまだ先になるようで、このため二次電池全体で端境期となった。ただし、全固体電池は長寿命や温度耐性、加工の自由度など高機能性及び安全性の観点から、従来の電池では叶えられなかった領域での利用も想定されており、次期中期経営計画では業績への貢献や利用の拡大に期待したい。

機能性部材料の売上高は、粘着テープが建築・建材用、半導体製造工程用を中心に好調に推移して増収、産業用部材は工業用ゴム製品が販売苦戦するも塗布型セパレータがカバーして増収となった。しかし営業利益は、塗布型セパレータは好調だったものの、粘着テープが開発費の一時的な増加により減益、工業用ゴム製品も減益となった。光学・システムの売上高は、車載光学部品が車載カメラレンズユニットの販売減により減収、半導体関連は顧客の在庫調整により減収、ライセンス収入は前年度の一過性売上の影響により減収となった。営業利益は、車載光学部品が車載カメラレンズユニットの販売減により減益、半導体関連は減収により減益、ライセンス収入は順調に推移したものの前期に発生した一過性売上がなくなったため減益となった。ライフソリューションの売上高は、健康・理美容の OEM 製品が引き続き好調に推移して増収、営業利益は、前期に実施した事業改革効果に加え健康・理美容製品の増収により増益となった。なお、エリア別では、医療機器用一次電池や健康・理美容が好調だった米国が 0.1% 増収、車載カメラレンズユニット、一次電池が厳しかった欧州が 22.2% 減収、粘着テープや車載カメラレンズユニット、一次電池が好調のアジア他が 25.5% 増収、国内が 5.0% 減収であった。

## アナログコア事業群に集中、増収増益を目指す

### 3. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の業績は、売上高136,500百万円（前期比5.2%増）、営業利益10,000百万円（同7.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益7,000百万円（同71.1%増）を見込んでいる。アナログコア技術を軸にエネルギー、機能性部材料、光学・システムを重点的に伸ばす事業としてアナログコア事業群と定義し、人的リソースの手厚い配分及び積極的な成長投資を行うとともに、外部連携やM&Aによる成長機会も探索し、成長を加速させる方針だ。もちろんアナログコア事業群のなかでも、収益性が悪く改善が見込めない事業については、積極的に新陳代謝を図っていく考えである。そのためのポートフォリオ改革として、報告セグメントの変更も行った。変更の内容は、従来のライフソリューションについて、売上高で50億円規模の海外向け乾電池事業をエネルギーに移管したうえ、名称を価値共創事業へと変更、効率運営を優先して収益の最大化を図る。また、2025年6月に村田製作所及びその完全子会社である（株）東北村田製作所からマイクロ一次電池事業の譲受の決議をしたが、これもアナログコア事業群強化の一環である。このような成長戦略により増収増益を図るとともに、株主還元強化などにより資本効率を向上し企業価値の最大化を進め、ROE7.5%以上を目指す。なお、通期の為替の前提は対米ドルの平均円レート145円と8円の円高を想定している。

#### 2026年3月期業績見通し

（単位：百万円）

	25/3期		26/3期		増減率
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	129,806	100.0%	136,500	100.0%	5.2%
売上総利益	33,167	25.6%	-	-	-
販管費	23,849	18.4%	-	-	-
営業利益	9,318	7.2%	10,000	7.3%	7.3%
経常利益	9,770	7.5%	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,090	3.2%	7,000	5.1%	71.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

世界経済は、米国の相互関税の影響による景気減速が懸念され、先行きが一層不透明な状況になりつつある。同社は、こうした市場環境や顧客動向の変化を注視しつつ、迅速に対応していくことで負の影響の最小化を図り、MEX26の目標達成に向けて、ポートフォリオ改革を加速して収益性と資本効率の向上を継続し、利益成長を実現する考えだ。売上高の前提に関しては、価格差異はエネルギー-8億円、機能性部材料+4億円、光学・システム-1億円、価値共創事業+2億円とトータル-3億円、また円高による為替差異-32億円も想定するが、数量差異はエネルギー+2億円、機能性部材料+24億円、光学・システム+73億円、価値共創事業+3億円と機能性部材料と光学・システムがけん引し、増収を確保する見込みだ。利益の前提に関しては、価格差異は、-3億円、原価低減などで-5億円、為替差異で-14億円、さらに人材投資の強化なども想定するが、売上高同様に数量差異は機能性部材料と光学・システムがけん引して+29億円を予想、営業利益は増益を見込んでいる。

## 機能性部材料と光学・システムが増収増益をけん引

### 4. セグメント別の業績見通し

セグメント別の業績見通しについては、エネルギーが売上高 40,300 百万円（前期比 5.1% 減）、営業利益 1,800 百万円（同 24.6% 減）、機能性部材料が売上高 34,300 百万円（同 7.9% 増）、営業利益 1,900 百万円（同 63.0% 増）、光学・システムが売上高 42,300 百万円（同 17.7% 増）、営業利益 5,000 百万円（同 13.1% 増）、価値共創事業が売上高 19,600 百万円（同 0.2% 減）、営業利益 1,300 百万円（同 3.3% 減）と見込んでいる。なお、米国の相互関税に対する影響が懸念されるが、米国向け売上高構成比が 15% 程度と大きくないこと、競合メーカーの生産拠点が主に日本と中国にあるため条件が同じであることから、現状では大きな影響はないと思われる。しかし、直接的な影響に加え、米国に輸出している顧客を通じた間接的な影響についても精査中である。

### 2026年3月期セグメント別業績見通し

（単位：百万円）

売上高	25/3 期		26/3 期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
エネルギー	42,453	32.7%	40,300	29.5%	-5.1%
機能性部材料	31,790	24.5%	34,300	25.1%	7.9%
光学・システム	35,932	27.7%	42,300	31.0%	17.7%
価値共創事業	19,631	15.1%	19,600	14.4%	-0.2%

営業利益	25/3 期		26/3 期		
	実績	利益率	予想	利益率	増減率
エネルギー	2,388	5.6%	1,800	4.5%	-24.6%
機能性部材料	1,166	3.7%	1,900	5.5%	63.0%
光学・システム	4,419	12.3%	5,000	11.8%	13.1%
価値共創事業	1,345	6.9%	1,300	6.6%	-3.3%

注：旧 ライフソリューションの乾電池事業をエネルギーに移管したことに伴い、2025年3月期は遡及修正後の数値を使用

出所：決算短信等よりフィスコ作成

エネルギーについては、一次電池が円高の影響で収益が減少する一方、車載用や医療機器用など高付加価値製品の販売拡大で増収の見込みである。一方、角形 LIB の生産を終了した二次電池については、減収幅を最小限にとどめる方針だ。なお、全固体電池については、主電源用途を想定した中型の開発と、新たな市場の顧客開拓を進めているが、従来とは異なるアプローチが必要となるため、当面は「育成期間」となる。しかし、既に特定の顧客に向けて量産を開始していること自体が、新たな顧客を引き付ける材料になると推測される。

## 業績動向

機能性部材料では、粘着テープは建築・建材用テープが国内外で、半導体製造工程用テープは高付加価値製品を中心に受注拡大が見込まれる。産業用部材は塗布型セパレータがハイブリッド車向けに引き続き好調を持続する見込みである。この結果、機能性部材料は増収大幅増益を見込む。光学・システムでは、車載光学部品はLEDヘッドランプレンズがユニット品の拡充により販売拡大を見込むが、車載カメラレンズユニットは将来に向けた新技術搭載モデルの開発を継続するものの厳しい状況が続く見込みだが、半導体 DMS で下期以降に本格的な受注回復を見込んでいる。ライセンス収入は引き続き堅調に推移する見込みである。この結果、光学・システムは2ケタの増収増益を見込む。価値共創事業では、利益貢献を目的に徹底して効率運営を推進する方針で、売上、利益は訴求修正後で横ばい圏を目指す。

## 2026年3月期第1四半期は円高で減収減益も、おおむね計画どおり

### 5. 2026年3月期第1四半期の業績動向

2026年3月期第1四半期の業績は、売上高が30,270百万円(前年同期比3.6%減)、営業利益が1,984百万円(同15.1%減)、経常利益が2,016百万円(同33.4%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益が1,593百万円(同27.8%減)となった。対米ドルの平均円レートが145円と11円の円高になった影響などにより減収減益となったが、全体としては計画どおりの進捗だった。

#### 2026年3月期第1四半期業績

(単位：百万円)

	25/3期1Q		26/3期1Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	31,385	100.0%	30,270	100.0%	-3.6%
売上総利益	8,057	25.7%	7,715	25.5%	-4.2%
販管費	5,721	18.2%	5,731	18.9%	0.2%
営業利益	2,336	7.4%	1,984	6.6%	-15.1%
経常利益	3,026	9.6%	2,016	6.7%	-33.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,207	7.0%	1,593	5.3%	-27.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高については、車載用や医療機器用などの一次電池や、建築・建材用テープ、塗布型セパレータ、電設工具が増収となったが、二次電池や半導体関連製品、健康・理美容製品の減収、円高の影響により減収となった。営業利益は、一次電池や産業用部材が増益となったものの、二次電池や健康・理美容製品の減益、円高の影響により減益となった。なお、全固体電池については、FA、医療、食品など様々な領域に広がる顧客の要求に応えて、大容量化や高耐熱化などの開発を加速させている。また、村田製作所からの一次電池事業譲受については、2026年3月期中の事業譲受完了に向け予定どおりに進捗し、業績への寄与は2027年3月期からを予定している。

業績動向

## 6. 2026年3月期第1四半期のセグメント別の業績動向

セグメント別の業績に関しては、エネルギーの売上高は二次電池が角形リチウムイオン電池の生産終了により販売減となったものの、車載用や医療機器用、インフラ用途などの一次電池が好調だったため10,349百万円（前年同期比2.3%増）となった。営業利益は、角形リチウムイオン電池の減収や全固体電池の開発費増加、円高の影響があったものの、一次電池が好調だったため894百万円（同37.8%増）となった。機能性部材の売上高は粘着テープや工業用ゴム製品、塗布型セパレータなどが増収となったことにより7,834百万円（同4.5%増）、営業利益は産業用部材の増益により306百万円（105.4%増）となった。光学・システムの売上高は車載光学部品や半導体関連製品の減収、ライセンス収入の減少により7,839百万円（同13.8%減）となり、営業利益は車載光学部品や半導体関連製品の減益、ライセンス収入の減少により562百万円（同53.1%減）となった。また、価値共創事業については、電設工具が海外向けを中心に増収となったものの、健康・理美容製品が米国の関税政策の影響で一時的に出荷数量が減少したため、売上高は4,248百万円（同9.4%減）、営業利益は健康・理美容製品の減益により222百万円（34.7%減）となった。

### 2026年3月期第1四半期セグメント別業績

（単位：百万円）

売上高	25/3期1Q		26/3期1Q		
	実績	売上比	実績	売上比	増減率
エネルギー	10,113	32.2%	10,349	34.2%	2.3%
機能性部材	7,495	23.9%	7,834	25.9%	4.5%
光学・システム	9,090	29.0%	7,839	25.9%	-13.8%
価値共創事業	4,687	14.9%	4,248	14.0%	-9.4%

営業利益	25/3期1Q		26/3期1Q		
	実績	利益率	実績	利益率	増減率
エネルギー	649	6.4%	894	8.6%	37.8%
機能性部材	149	2.0%	306	3.9%	105.4%
光学・システム	1,198	13.2%	562	7.2%	-53.1%
価値共創事業	340	7.3%	222	5.2%	-34.7%

注：報告セグメントの「ライフソリューション」を「価値共創事業」へ変更、併せて乾電池事業を「エネルギー」へ移管

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 7. 2026年3月期第2四半期の業績見通し

2026年3月期第2四半期もおおむね計画どおりの進捗を見込んでいる。エネルギーは一次電池が引き続き伸びる見込みである。機能性部材の半導体製造工程用テープは下期以降の挽回を図り、産業用部材については塗布型セパレータがHEVを中心に好調持続だが、下期へ向けてさらに上昇していく見込みである。光学・システムについては、車載カメラレンズユニットは第1四半期レベルの規模が継続する見通しだが、LEDヘッドランプレンズは第2四半期以降増加、半導体DMSは第2四半期までは厳しい状況が続くものの第3四半期以降回復が期待される。

## ■ 中期経営計画

### MEX26 で 2027 年 3 月期営業利益 120 億円を目指す

#### 1. 中期経営計画 MEX26

同社は、2021年3月期に断行した構造改革をターニングポイントに、2030年に向けて「独自のアナログコア技術で、社員・顧客・社会にとっての Maximum Excellence（最高の価値）を創造する」長期ビジョンを策定し、3つのフェーズに分けて成長戦略を推進している。現在、同社は長期ビジョン実現に向けた第2フェーズとして、2025年3月期にスタートした3ヶ年の中期経営計画 MEX26 を、収益成長のための事業戦略と企業価値を最大化する財務戦略を両輪で実行している。事業戦略では既存事業、新事業、営業、経営基盤の4つの戦略を展開、財務戦略では成長投資を着実に実行するとともに株主還元の充実を図る。これにより、2027年3月期に売上高1,500億円、営業利益率8.0%（営業利益120億円）、ROIC7.5%、ROE10.0%を目指している。

事業戦略のなかでも既存事業では、前中期経営計画 MEX23 から続けて事業のメリハリ付けを継続することに加え、モビリティ革命や ICT/AI 革命、人 / 社会インフラの高度化といったメガトレンドを捉え、成長分野となる上記3分野に重点的に注力することとした。具体的には、「モビリティ」で耐熱コイン形リチウム電池（耐熱 CR）、車載カメラレンズユニット、LED ヘッドランプレンズ、塗布型セパレータ、「ICT/AI」では半導体製造工程用テープ、電鍍製品（EF2）、半導体関連組み込みシステム（半導体 DMS）、「人 / 社会インフラ」では医療機器用一次電池、筒形リチウム電池、建築・建材用テープ——の10事業を成長戦略の柱に、先行開発の推進や新市場開拓の強化、積極的な設備投資などへ経営資源を重点的に配分する。また、新事業では、全固体電池にフォーカスして用途開発や顧客開拓を加速する一方、全固体電池に続く新たなテーマの開発にも注力する。営業では、技術営業体制を強化することで顧客の技術的課題やグローバル化への対応力を引き上げ、経営基盤では、横串化したシステムの運用を通じて業務改善や人材強化を継続するとともに、サステナビリティ経営も進める。

マクセル | 2025年8月21日(木)  
6810 東証プライム市場 | https://www.maxell.co.jp/ir/

中期経営計画

MEX26 における成長事業のまとめ (注力3分野・10事業)

モビリティ

成長事業 事業	セグメント	基本戦略	強み
耐熱コイン形 リチウム電池 (耐熱 CR)	エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> <li>世界トップシェア<sup>※</sup>維持</li> <li>アナログコア技術の活用による安全性に対する信頼獲得 (差別化実現)</li> <li>TPMS モジュール小型化需要に合わせた高付加価値製品の生産拡大 (技術優位性発揮)</li> <li>法制化による市場拡大への対応</li> <li>路面センシング需要拡大に合わせた先行開発 (Tier1 との共同開発)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>厳しい環境での動作 温度: -40°C ~ +125°C 加速度: 2,000G (タイヤ直貼り用途 3,000G)</li> <li>トップメーカーとしての市場実績</li> </ul>
車載カメラ レンズユニット	光学・システム	<ul style="list-style-type: none"> <li>グローバルでトップグループのシェア維持</li> <li>全天候対応レンズ (クリーニング機能)・オールプラスチックレンズユニットによる差別化</li> <li>拠点別の生産機種最適化</li> <li>自動化による生産効率向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>非球面ガラス・プラスチックレンズの組み合わせによる高精度・高耐久性・低コストの実現</li> </ul>
LED ヘッドランプレンズ	光学・システム	<ul style="list-style-type: none"> <li>世界トップシェア<sup>※</sup>維持</li> <li>複合レンズ/ADB 用レンズの受注獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>自由曲面光学設計・高精度成形技術</li> <li>金型設計から成形まで一貫生産の品質実績</li> </ul>
塗布型セパレータ	機能性 部材料	<ul style="list-style-type: none"> <li>xEV 市場の拡大に向けた生産設備の増強</li> <li>アナログコア技術の活用による安全性に対する信頼獲得 (差別化実現)</li> <li>国内 OEM を中心とした新規採用車種の拡大</li> <li>UBE(株)との連携強化による製品開発・販路拡大</li> <li>車載用途以外の新規需要獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>電池メーカーとしての経験値の活用 (競争優位性)</li> <li>高速均一塗布技術による製造力</li> </ul>

ICT/AI

成長事業 事業	セグメント	基本戦略	強み
半導体製造 工程用テープ	機能性 部材料	<ul style="list-style-type: none"> <li>アジアを中心とした高付加価値製品の販売拡大</li> <li>技術営業強化による新規半導体メーカー・OSAT への展開加速</li> <li>材料メーカーとの協力による基材・粘着剤の開発力強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>薄膜・平滑塗布技術による安定・高品質製品の製造力</li> <li>高い初期粘着力と優れた剥離性の両立</li> <li>特殊粘着剤の設計技術力によるウェハ・パッケージ表面の低汚染性</li> </ul>
電鍍製品 (EF2)	光学・システム	<ul style="list-style-type: none"> <li>複雑化・微細化など顧客ニーズへの対応</li> <li>コスト対応力強化による中国・台湾・東南アジア市場でのシェア拡大・新規開拓</li> <li>超高精細化に対応した技術確立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>独自の電気鍍造技術により、小孔形成、高精度の孔寸法、高硬度などを実現可能</li> </ul>
半導体関連 組込みシステム (半導体 DMS)	光学・システム	<ul style="list-style-type: none"> <li>世界シェアの高い半導体製造装置メーカーとの長期取引による信頼構築と技術力蓄積 (競争優位性)</li> <li>半導体市場の拡大に合わせた生産能力増強</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>半導体製造装置メーカーとの長期にわたる信頼関係と対応技術力</li> </ul>

人/社会インフラ

成長事業 事業	セグメント	基本戦略	強み
医療機器用 一次電池	エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> <li>アナログコア技術の活用による高い信頼性獲得 (差別化実現)</li> <li>CGM (連続式血糖値モニタリング) 機器の小型化に対応した製品開発と早期量産立ち上げ</li> <li>需要拡大に合わせた増産体制構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>耐熱 CR で培った封止技術、長寿命技術による医療用電池としての高い安全性・信頼性</li> <li>幅広い製品ラインアップによる医療機器の小型化への対応</li> </ul>
筒形リチウム 電池	エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> <li>ガス、水道スマートメーター用途での事業拡大</li> <li>IoT 関連顧客のマーケティング強化</li> <li>市場拡大に対応した増産体制構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>独自の電極技術と耐熱 CR で培った長寿命技術で高容量と現長期信頼性を実現</li> </ul>
建築・建材用 テープ	機能性 部材料	<ul style="list-style-type: none"> <li>大手住宅メーカーへの参入・OEM 獲得に向けた活動強化</li> <li>東南アジアは世帯数の多いインドネシア市場に注力</li> <li>北米気密住宅向けに売上拡大</li> <li>物量増加に伴う増産体制構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>様々な施工環境下で課題解決ができる気密・防水部材ラインアップ</li> <li>各国の住環境に合わせたカスタマイズ製品対応</li> </ul>

※ 同社による推計

出所: 有価証券報告書よりフィスコ作成

中期経営計画

MEX26 におけるセグメント別の目標については、エネルギーで、好調な一次電池がけん引し、2027年3月期売上高 435 億円（2024年3月期比 24.3% 増）、営業利益 28 億円（同 5.7 倍）を計画している※。半導体製造工程用テープや建築・建材用テープのけん引が見込まれる機能性部材は、売上高 376 億円（同 24.7% 増）、営業利益 27 億円（同 100% 増）、前期に実行した改革の効果を刈り取る予定の価値共創事業は、売上高 237 億円（同 4.4% 増）、営業利益 17 億円（同 2.7 倍）を見込んでいます※。この3セグメントで大幅な増収増益を目指す一方、光学・システムについては、前期まで車載カメラレンズユニットが大きく伸長した反動と、コロナ禍で顧客の技術開発が進まなかったことによる端境期により、売上高 452 億円（同 9.3% 増）、営業利益 48 億円（同 14.4% 減）を見込む。こうした事業戦略を支えるために、財務戦略として、前中期経営計画 MEX23 比で2倍超の 350 億円を成長分野に投資する計画だ。また、MEX26 でも引き続き「価値（企業価値・利益成長）にこだわる」を基本方針に、PBR1.0 倍超の実現に向け、総還元性向 100% 以上を目安として株主還元強化と資本効率の向上も図っている。

※ エネルギーと価値共創事業の 2027 年 3 月期数値はフィスコ予想値。増減率は訴求修正前。

MEX26 の目標



出所：中期経営計画進捗報告資料より掲載

## MEX26 初年度の事業戦略はおおむね順調

### 2. 事業戦略の進捗

MEX26 初年度の進捗としては、成長事業への積極投資やポートフォリオ改革を進め、売上及び営業利益の成長を実現したため、事業戦略、財務戦略ともにおおむね順調だったと言える。ただし、ポートフォリオ改革による特別損失計上により ROE が低下したことに関しては、改革効果の実現と資本効率の向上によって ROE の改善につなげ、MEX26 の目標を必達する方針である。

既存事業の事業戦略として、注力3分野（「モビリティ」「ICT/AI」「人/社会インフラ」）の製品群で事業成長のけん引を図るとともに、報告セグメントを変更してアナログコア事業群の成長にリソースを集中した。また、角形 LIB の生産を終了する一方、主力製品である高い信頼性の小型一次電池への増産投資を実行し、加えて M&A による成長機会も探索、売上成長と収益性向上の同時実現へ向けエネルギーセグメントにおけるメリハリ付けを加速した。具体的には、アナログコア技術による高い競争力を持つ高付加価値な一次電池の販売を拡大し、車載用は市場シェアの拡大、医療機器用とインフラ（スマートメーター）はグローバルで受注拡大を目指した。また、量産を開始した全固体電池については、2026年3月期以降にも納入加速が期待できる状況となった。

注力3分野の利益貢献について、2025年3月期は、耐熱コイン形リチウム電池や塗布型セパレータ、半導体製造工用テープは好調だった。一方で、欧州自動車市場の冷え込みで車載カメラレンズユニットが低迷した「モビリティ」、及び半導体の在庫調整や PC・スマホの販売低迷による半導体 DMS と EF<sup>2</sup>（電鍍製品）が不振だった「ICT/AI」が減益となったが、医療機器用一次電池や筒形リチウム電池が好調だった「人/社会インフラ」が増益となってカバーした格好だった。2026年3月期以降は、好調の耐熱コイン形リチウム電池は供給能力の最大化、医療機器用一次電池は増産前倒し、筒形リチウム電池は事業拡大により、それぞれの市場において着実に需要を取り込む方針だ。また、事業環境が厳しかった車載カメラレンズユニットは新規開発の継続や新市場の開拓、コスト競争力の強化により、半導体 DMS は 2026年3月期後半にも想定される需要拡大を取り込むことでカバーし、3分野ともに成長をけん引する計画だ。

新事業の取り組みについては、全固体電池の事業化に注力するとともに、全固体電池に続くテーマの立ち上げを図った。期待の全固体電池では、独自のアナログコア技術を生かした、幅広い放電温度範囲や長い電池寿命、高容量高出力、高い安全性という強みを発揮し、FA や滅菌用高温データロガー、食品管理など、計画どおり産業機器や小型デバイス向けに採用が進んだ。今後はさらに、インフラや医療機器などの用途を開拓し、採用数と納入規模の拡大を目指す。

営業の取り組みについては、営業活動の強化に向けて技術営業人材やグローバル営業体制の拡充に努めた。特に地道なマーケティングや営業活動をグローバルで強化するとともに、将来の事業拡大につながる「お客様のお困りごとを解決する」提案活動を推進、主要顧客との技術交流会や注力3分野のキャラバン活動を前期比2～3倍に増やすなど、特に既存顧客向けに技術接点を着実に拡大した。新規顧客の開拓に向けては、キャリア採用やリソース移管により人材の確保と強化、注力3分野の展示会への積極出展などを進めた。

経営基盤の取り組みとしては、基幹システムの共通化によって、間接業務から営業、製造まで幅広くデジタル化を推進し、業務の効率化を進めた。人的資本に関しては、キャリア採用プロセスを強化して計画的に多様な人材の獲得を進めたほか、適正配置によるチーム力向上に向けてタレントマネジメントシステムを構築、技術者のスキルマップの作成を開始するなど人材育成に注力した。知的財産については、知財創生・活用の土台となる人材を大幅に増強する一方、中長期的に収益確保につながる特許群を構築中である。また、サステナビリティ経営に関しては、脱炭素社会の達成を目指してSBT (Science Based Targets) 認定取得に向けたコミットメントレターを提出したほか、高容量化技術を採用したコイン形二酸化マンガンリチウム電池の量産を開始し、廃棄物削減や環境負荷の低減につなげる考えだ。

## 成長投資を着実に実行、財務戦略も順調

### 3. 財務戦略の進捗

財務戦略の進捗としては、医療機器用一次電池など注力3分野において、顧客とのリレーションを基に成長投資を着実に実行しており順調と言える。今後もペースを落とさず、事業成長のための設備投資やM&Aへ資金を振り向けていく方針だ。具体的には、「モビリティ」において、需要増に対応して耐熱コイン形リチウム電池の増産投資約5億円、引き合いの強い塗布型セパレータの量産設備導入約27億円、「ICT/AI」においては、今後の需要増を見越して半導体DMSの増産投資約20億円、「人/社会インフラ」においては、CGM機器需要の増加に対応して医療機器用一次電池の増産投資約50億円、グローバルの需要取り込みのため建築・建材テープの増産投資約22億円などの投資を実行した。また、資本効率の向上に向けては、MEX26初年度は配当総額22億円、自己株式取得額50億円を実行、単年の総還元性向は180%超となった。引き続きMEX26期間において総還元性向100%以上を目安に継続的な株主還元策を図り、自己資本をコントロールしながら資本効率の最大化を進め、PBR1.0倍超の実現を目指す。

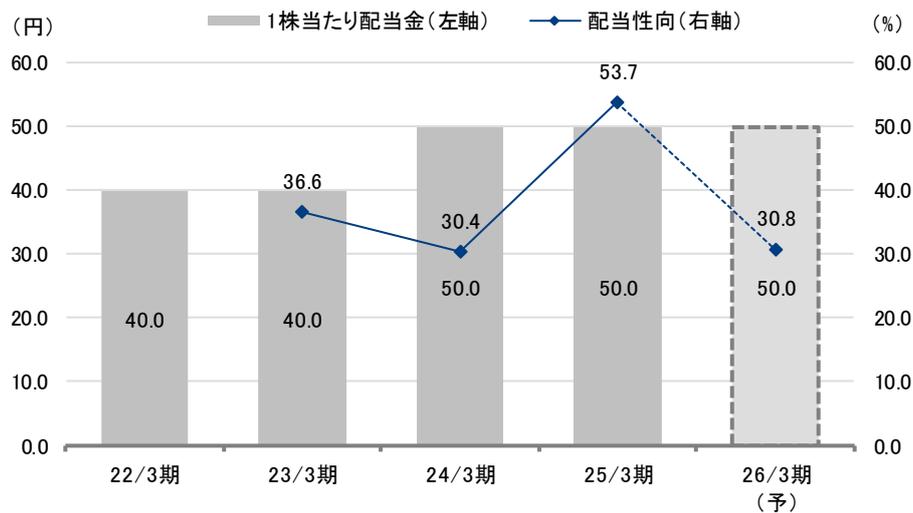
## 株主還元策

### 2025 年 3 月期総還元性向は目標を上回る 180% を達成

同社は利益配分に関する基本方針として、株主への還元、足元の設備投資資金、将来の事業展開を見据えた投資資金の 3 点を総合的に勘案することとしている。株主に対して安定的かつ適正な利益還元を継続的に行うことを基本とし、また、資本効率を意識した経営の実施が同社の経営戦略の 1 つであることから、中期的な業績の見通しとともに資本投下に対する収益性も考慮しながら、配当や自己株式取得などを総合的に検討のうえ、株主還元政策を実施している。具体的な配当政策については業績を反映した配当を基本とし、財務状況や将来への投資などを総合的に勘案して配当性向 30～40% を目安として実施するとともに、MEX26 の期間中は資本効率向上の観点から総還元性向 100% 以上を目安に株主還元を強化する。同社は年 2 回の剰余金の配当を行うことを基本的な方針としており、同社の剰余金の配当の決定については、会社法第 459 条第 1 項に基づき、取締役会の決議をもって剰余金の配当を行うことができる旨を定款で定めている。内部留保資金については、研究開発投資、新規事業への投資並びに増産のための設備投資等に積極的に充当していく。

以上の方針に従い、2025 年 3 月期の 1 株当たり配当金を 50.0 円（中間期 25.0 円、期末 25.0 円）とした。なお、株主還元強化の一環として、期中に 50 億円（2,739 千株）の自己株式取得を実施した結果、総還元性向は目標を大きく上回る 180% を達成した。2026 年 3 月期の 1 株当たり配当金は、現状 50.0 円（中間期 25.0 円、期末 25.0 円）を予定している。

1 株当たり配当金と配当性向の推移



注：22/3 期は EPS がマイナスになるため配当性向は不記載  
出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp