道を究め、未知に挑む。

marumae

https://www.marumae.com/index.html

株式会社マルマエ
〒899-0216 鹿児島県出水市大野原町2141番地
TEL:0996-68-1152

株式会社マルマエ 統合報告書2025

MARUMAE REPORT 2025

株式会社マルマエ統合報告書

道を究め、未知に挑む。

Printed in Japan

次のステージへ。

私たちはさらなる成長を見据え、新たなステージに踏み出そうとしています。私たちの成長の核となる「精密部品加工の技術」を多分野に展開し、幅広い産業の基盤を支える部品加工のリーディングカンパニーを目指す——その決意を込めて、長年親しんできたコーポレートロゴを刷新し、新たなブランドコンセプトとスローガンを策定しました。策定にあたっては、社長を中心に、部門や世代を超えたメンバーによるプロジェクトを結成。私たちが守るべき文化や、これからのマルマエに必要な姿勢について、半年以上にわたり徹底的に議論を重ねてきました。その対話を通じて、「道を究め、未知に挑む。」という新たなスローガンと、それを体現するブランドコンセプトが生まれました。

新たなコーポレートロゴとブランドスローガンとともに、私たちは次のステージに挑みます。

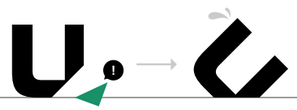
新コーポレートロゴ

marumae

ロゴに込めた想い

お客様の課題を解決し、社会を“支える存在”であり続ける決意を表現しました。

新しいロゴは、お客様の「困った」を解決するマルマエの本質を表現しています。
緑の三角はマルマエの情熱と切削加工技術により生まれたパーツを表現しています。もしそのパーツがなければ「U」は右に倒れてしまいますが、お客様に寄り添う情熱とマルマエにしかできない技術でそこを補えば他の部品を支える最後の砦として重要な役割を果たすことができます。
大文字と小文字を組み合わせ、四角の形をベースに構成することで安定感と信頼感を表現しています。



ブランドスローガン

道を究め、未知に挑む。

私たちは技術で社会に貢献したい。
究極の技術でお客様を支えていきたい。
技術でしか乗り越えることができない
課題はたくさんある。
乗り越えることを諦めた瞬間、
過去を超える事はできない。
本質にこだわり、自ら考え抜くことで
歩んでいる道を究めていきたい。
他者に寄り添いながら、
誰も未だ見たことのないこの道を私たちは、
ワンチームで前に進んでいく。
先端技術に挑み続ける、マルマエです。

私たちは“技術”で社会に貢献します

ブランドスローガンは、私たちが事業活動をしていく上で最も大切にしている「経営理念」と、創業以来大切にしている「あるべき姿勢」を覚えやすい言葉としてまとめました。技術者だけでなく、マルマエグループで働くすべての者がこのスローガンのもと、自分の歩む道（技術）を究め、未だ見ぬ世界に挑んでいきます。このスローガンは、私たち自身を鼓舞するものでもありますが、社会に対する我々のコミットメントでもあります。どうぞ、これからのマルマエにご期待ください。

経 営 理 念

1. 技術は究極を目指し
2. 競争と協調を尊び
3. 技術注力企業として社会に貢献する

私たちが歩んできた道

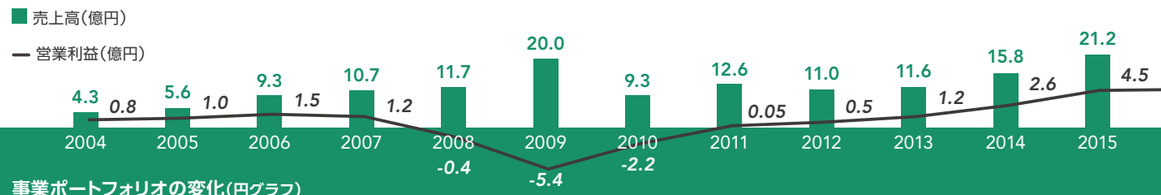
挑み、学び、改善をし続けることで成長。

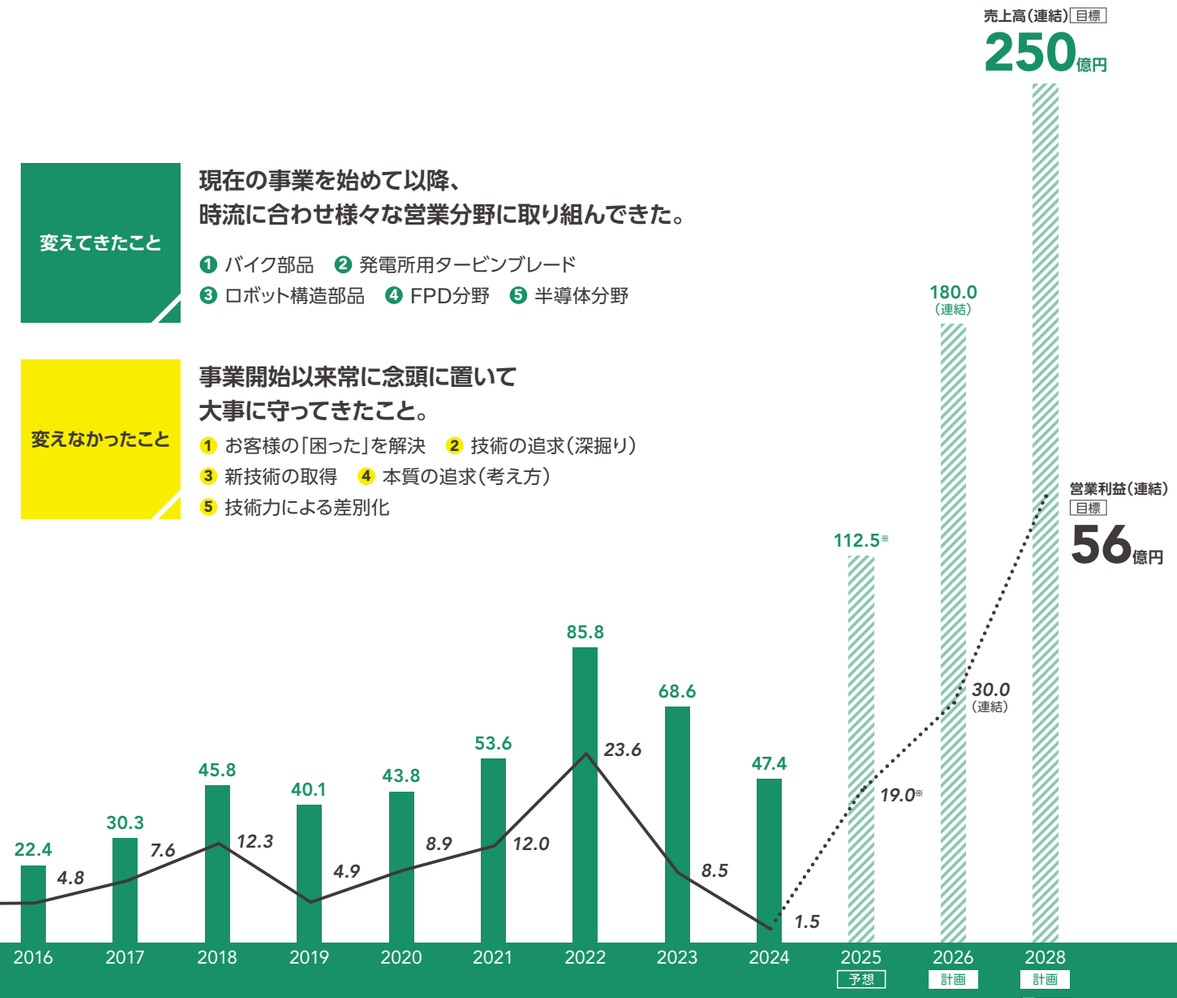
当社はかつて、一時的には設備力を強みとして市場の需要を取り込み成長していた時期がありました。
しかし、2008年のリーマンショックによる経営危機を契機に事業戦略を大幅に変え、
採算性や効率性という観点で事業を厳選し、設備や人の拡充に頼らない創業時の方針に立ち返りました。
そして、技術があれば仕事が残るとの考えで、技術力を武器に事業成長を目指しています。

私たちのルーツ

技術の原点はバイク部品

マルマエの技術の出発点は、創業者・前田俊一がバイクレースのために自ら部品を作ったことにあります。時速300kmを超える極限の環境に耐えるため、素材の特性を学び、精密加工技術を磨き上げました。この経験は、後に半導体製造装置の核心部品へと応用され、現在のマルマエの強みを築く礎となりました。
技術を究極まで追求する姿勢は、現在もマルマエのDNAとして息づいています。バイク部品から半導体産業へ——その歩みは、常により高い技術を求め続ける挑戦の歴史です。私たちは、この進化の流れを止めることなく、さらなる技術革新に挑み続けます。





P.24
P.29

変えてきたこと

現在の事業を始めて以降、時流に合わせ様々な営業分野に取り組んできた。

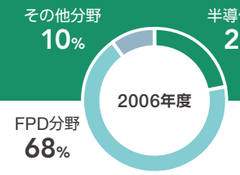
❶ バイク部品 ❷ 発電所用タービンブレード
❸ ロボット構造部品 ❹ FPD分野 ❺ 半導体分野

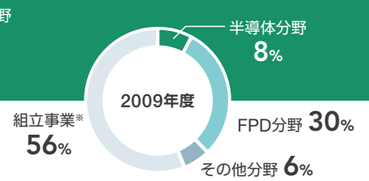
変えなかったこと

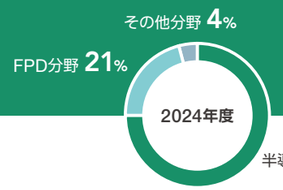
事業開始以来常に念頭に置いて大事に守ってきたこと。

❶ お客様の「困った」を解決 ❷ 技術の追求(深掘り)
❸ 新技術の取得 ❹ 本質の追求(考え方)
❺ 技術力による差別化

事業ポートフォリオの変化(円グラフ)







※2025年は、KMACを5か月間分連結しています

危機から学んだこと

事業開始時は技術力によって受注を伸ばしていたが、リーマンショック前は、大型機械の設備力に頼った受注になり、技術力の向上を怠っていた。リーマンショック後は、技術力は必要だが、投資額を抑制できる半導体分野を伸ばした。また、資本力に見合った投資を心掛ける他、手元流動性も高め、市場変動に備えている。

2009
リーマンショック発生
リーマンショックによる市場悪化で太陽電池分野の大規模受注キャンセルが発生し市場も消失。先行投資による費用増と、急激な為替変動により赤字化。

2011
事業再生ADRの申請
設備投資と金融危機によって窮地に陥った財務状況を立て直すため、事業再生ADRを申請。事業を厳選し、設備や人の拡充に頼らない方針に変更。半導体分野への転換と技術力醸成を中心とした再生計画推進。

2018
半導体メモリの需要拡大
半導体メモリの3次元化に伴い、得意分野の真空パーツ需要が増加。また新たな趨勢としてクラウド化によるサーバー増加と、HDDからSSDへの入れ替え需要が拡大。

2021
半導体のコロナ禍特需
サーバー需要等による半導体業界の活況を、コロナ禍によるリモート化が後押し。

2022
半導体市場が過去最高水準
世界的な半導体不足を背景にロジック向け需要拡大。クラウドサーバー向けのメモリ需要も拡大で過去最高水準の市場環境。

2023
半導体市場の低迷と在庫調整
サーバー設備投資の停滞やコロナ特需の反動による市場低迷と在庫調整で売り上げと受注が減少。

2025
KMアルミニウム社グループ化
KMアルミニウム株式会社をグループ化し、機能材料事業の成長基盤を獲得。

P.26

※組立事業は熊本事業所閉鎖に伴い廃止しております。

私たちは、半導体装置における真空パーツで国内トップクラスを誇る、切削加工のプロフェッショナル集団です。

半導体分野 75%
3,558百万円
当社は半導体製造工程で使用する真空部品を製造しています。半導体基板であるウェーハに接する部品であるため、高精度で耐久性のある製品を安定的に製造する必要があり、高い技術と製品管理力が求められます。

FPD分野 21%
1,008百万円
当社はFPD※1分野において、日本最大級の大型加工機を保有し、EBW※2を含む複数工程を一貫生産。この設備力と技術力により、大規模で高精度な真空部品を効率的かつ高品質に提供し、市場競争力を高めています。

その他分野 4%
181百万円
その他分野では、様々な製品を受注しておりますが、近年ではFPD分野向けの生産余力を活用し、太陽電池装置部品を製造しています。中長期的な成長戦略として、汎用技術の基盤を基に、キーテクノロジーの多様化を図り、新分野への展開を目指します。

※1 FPD：フラットパネルディスプレイ　※2 EBW：電子ビーム溶接機

設　立
1988年

営業利益
156百万円
2024年8月期

国内シェア
半導体装置真空パーツ
No.1
2022年8月期実績

本社所在地
鹿児島県出水市

従業員数
333名
（うち臨時雇用者等135名）
2024年8月31日現在

エンジニア
70名

シェア

半導体製造装置の真空パーツは、国内トップクラスの実績※

当社は、2014年に業界シェア12位からスタートし、2022年8月期には国内シェア1位を獲得しました。その後、2023年度は市場環境の回復時期と当社の決算期の違いにより、相対的に2位となりました。さらに2024年度は、中国市場向けレガシーパーツの取り扱いが少ない当社に対し、同分野に実績のある他社がシェアを拡大したことから、当社の業界シェアは一時的に低下しています。

一方で当社は、装置の先端化・高難度化が進む分野に強みを持ち、安定した受注を維持しています。シェアを伸ばしてきた背景には、①お客様の「困った」の解決力、②エンジニアの試作力、③半導体分野に対応する柔軟な設備投資、④一貫生産能力の4つがあると考えています。今後はこれらの強みを活かし、成長市場でのシェア拡大を目指してまいります。 P.07

業界シェア

	売上高	純利益	売上高シェア	シェア順位
2020年度	43.8億円	6.9億円	6.3%	3位
2021年度	53.6億円	9.0億円	7.0%	2位
2022年度	85.8億円	18.1億円	8.8%	1位
2023年度	68.6億円	7.0億円	7.5%	2位

※2022年8月期実績
本項のシェアデータは、当社と類似した半導体とFPD製造装置の真空パーツを生産する企業で、当社が認識する一部（当社含30社）の企業について、各暦年に属する決算期末ごとの売上高を調査機関の情報を基に集計しています。

成長戦略

消耗パーツを戦略的に受注し、シリコンサイクルに対応

半導体製造装置市場は、半導体の需要サイクルに影響を大きく受けます。そこで私たちは、「消耗パーツ」を受注するように戦略的に動いています。消耗パーツは、顧客からの要求が厳しく、高い技術が求められますが、3～12カ月ごとに交換需要が発生するため、装置の売り上げに関わらず安定的な受注を見込むことができます。

半導体分野 消耗品売上比率
（2024年8月期）

消耗品以外	消耗品売上額
46.8%	53.2%

製造体制

お客様の「困った」を解決する、一貫生産体制

一貫生産体制とは、従来、工程ごとに違う会社が手分けして生産していた複数の工程をマルマエ一社で行うことです。マルマエはお客様のご要望を基に製品を作り、工場システムとしてサービスをご提供しています。

なぜマルマエは新技術を獲得し、一貫生産に取り組むのか？

多くの工程の中でも、製品力を左右する重要なキーテクノロジーについては可能な限り内製化を目指します。キーテクノロジーを保有していないと他社へ転注されるなど経営の不安定要素となります。また、新技術を獲得することで一貫生産が可能になるだけではなく、新しい分野や新しい部品の受注が広がります。当然、各工程の技術は専門性が高く、習得にあたって手間がかかります。それでも重要なキーテクノロジーと経営判断した場合は、中長期的な目線で資金はもとより、人や設備といった経営資源を継続的にしっかりと注ぎ込みます。

一貫生産、4つのベネフィット

- **01** お互いの工程を近くで把握できる
- **02** 複数工程の納期調整が不要のため、お客様の手間が大幅に減少
- **03** 輸送リードタイムの短縮が可能
- **04** 輸送が必要な場合は自社でも行い、特に大型部品の輸送費を削減

なぜ、シェアを伸ばせたのか?

私たちが選ばれ続ける理由

10年前、売上高は15.8億円で業界内シェア12位だったマルマエ。その後着実に売り上げを伸ばし、2022年には業界内シェアで第1位を獲得することになります。私たちマルマエが「シェアを伸ばせた理由は何なのか?」「なぜ、私たちがお客様に選ばれるのか?」、その理由に迫ります。

01 お客様の課題を解決することで積み重ねてきた実績と信頼

私たちが選ばれ続ける理由

お客様の「困った」を総合力で解決

マルマエはお客様の「困った」を解決することで成長してきました。元々は創業者の前田が一人で行っていた事業ですが、お客様からの「この製品を作れるところがない」という声を受けて新たな製品を手がけ始めます。その中には製造方法が確立されていないものがほとんどでしたが、研究や試行錯誤を続けて製造を成功させました。お客様の課題解決を積み重ねていくことが、技術力の向上と受注の拡大につながり、事業規模も自然と拡大してきました。私たちの事業の根底に“お客様の『困った』を解決する”思いがあるのは、これらの経験に基づいています。

技術も大切ですが、技術だけでは課題解決は難しい。生産設備やキャパシティ、安定した品質と、それらを維持する人がいてこそ成り立ちます。また、製造に結び付くためにはお客様の「困った」に辿り着かなければなりません。当社ではお客様と製造部門を営業部が橋渡しとなり、お客様の課題を見つけて解決へと導きます。

他社では解決できなかった課題を解決

技　術	キャパシティ	納期・価格
「他社では対応不可」とされたお客様の課題に応え、製造方法が未確立の製品を手がけてきました。未知の製品であっても、研究と試行錯誤を重ね、製造に成功しています。	特に半導体分野では、景気サイクルの拡大期にしばしば急激な需要拡大が起こります。そのような時期のお客様の要望に応えるため、市場環境を先読みし必要な設備と生産能力を拡充してきました。また、投資に向けた手元資金の確保や工場の土地建物を確保し柔軟な設備投資ができるように備えています。	過去に様々な分野の製品と生産手法を経験してきたことで幅広い技術力と高い生産性を実現しています。また、多工程の一貫生産により納期短縮とコスト低減を実現しています。社内で複数の要素技術を保有することで多工程を自社内で完結できることから時間短縮と費用削減が可能になります。

02 将来の利益の源泉である試作力を高め続けてきた10年間

私たちが選ばれ続ける理由

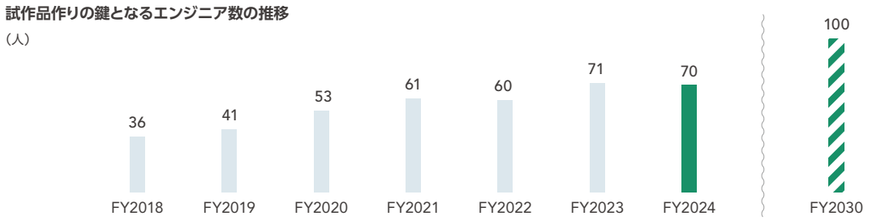
短い時間で複数の試作品を作り上げる力

エンジニアが作った試作品は将来の受注につながります。そのため、当社は試作力を強化することでシェア拡大につなげています。

当社の受注までの最初のステップは「試作」で、お客様の図面・要求を基にエンジニアが試作品を作り、承認を経て受注につながります。品質を担保しながら短納期で数をこなすことが将来の利益に寄与します。

将来の成長に向け、次の2つの試作力強化を策定しています。1つ目はエンジニア育成プロジェクトにより教育体制を確立し、エンジニアの能力向上と人員増強を図っています。2つ目は生産体制の再構築です。高いスキルの人は試作を専業とし、継続的に試作に集中できる人員配置とします。さらに、各重要顧客向けに複数製品を同時並行で立ち上げられるチーム編成を行っています。

試作品作りの鍵となるエンジニア数の推移



Column

どうやって難しいものを作る?

当社の製品は形状が複雑で高精度です。そのため、試作の際にはエンジニアの知識や経験、マルマエで引き継がれているノウハウを駆使して製造しています。しかし、それでも形状の複雑さや金属の性質、要求品質の高さから、製造が難しいことがあります。その際は自分で調べ考えると同時に、R&Dグループで共有されている技術も活用し完成させます。個々のエンジニアの能力向上に努めながらも、それだけに頼らない生産はマルマエのものづくりの基礎的な考え方です。そうやって一人ひとりの技術者が技術を磨くと同時に会社全体の技術力を向上させ続けています。

03 素早い意思決定と積極的な設備投資が事業を拡大

私たちが選ばれ続ける理由

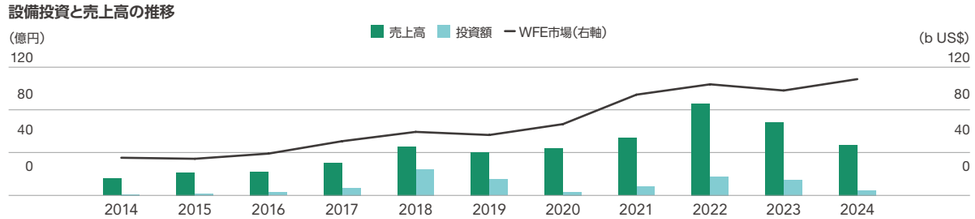
先行投資を意思決定するための市場分析力

市場の需要が上昇するタイミングで必要な分の生産能力を有していることは、受注拡大の鍵です。お客様が試作品を取引先に依頼する際は、価格や納期と同様に生産能力も考慮するため、生産能力は事業拡大のために重要な要素となっています。

市場の変動が激しい半導体業界では、需要の急増に対応するための投資判断が特に難しいとされ、日頃の準備と投資判断の迅速さが鍵となります。設備の発注から納入までには数カ月から1年を要するため、需要が増加したタイミングでの判断では需要上昇に間に合わず失注してしまいます。しかし、早すぎる投資により受注に見合わない設備を保有してしまうと固定費の増大が利益率の悪化に直結します。需要の増加に適時に対応するため、日頃から複数のソースを基に市況を予測し、機械稼働率と設備納期を見ながら投資判断を行っています。

さらに、柔軟な設備投資を可能にするためには、資金と土地の確保が必要です。当社は資金の手元流動性を確保する財務戦略を構築すると同時に、鹿児島県出水市のような土地に余裕のある地域を活用することで、機動的な設備投資を実現しています。

設備投資と売上高の推移



出所:SEMI、各社データより、みずほ証券エクイティ調査部作成　当社の数値は8月期のデータを使用。設備投資額はキャッシュ・フローベースです。

04 要素技術の複数保有でコスト競争力向上

私たちが選ばれ続ける理由

ブレークスルーを重ねて辿り着いた一貫生産

当社の生産する製品には様々な要素技術が必要で、同業他社は複数の外部企業に分散させながら製造を行っています。当社は受注品に必要な技術や業界の技術トレンドを見極め、自社保有が有用と判断した技術については技術の開発や習得によって各要素技術の内製化を進めてきました。重要かつ前後する主要工程を内製化することで輸送梱包費の節約や企業間調整の省略によりコストと納期の削減を実現しています。

品質管理においても、一貫生産は大きな強みとなっています。品質管理者が常に近くにおり、工程間の密なコミュニケーションにより適切な品質を容易に維持できます。

一貫生産体制はマルマエ生産方式の実行にも寄与しています。マルマエ生産方式は前工程から次工程への押し出し生産方式を採用しており、前工程の生産能力に後工程を合わせることで生産の平準化を行い固定費の削減につなげています。一貫生産体制をとることで、途中工程の外部依存が減り、作業の平準化が図りやすくなっています。

一貫生産体制のメリット

お客様	調達期間短縮	調達費用低減	品質安定	発注量増加
マルマエ	短納期対応	外注費、輸送費、消耗品費削減／工数の削減／コストの最適化	品質管理水準向上	生産量の増加／安定供給

半導体とFPDの製造工程で解説

私たちの主要製品

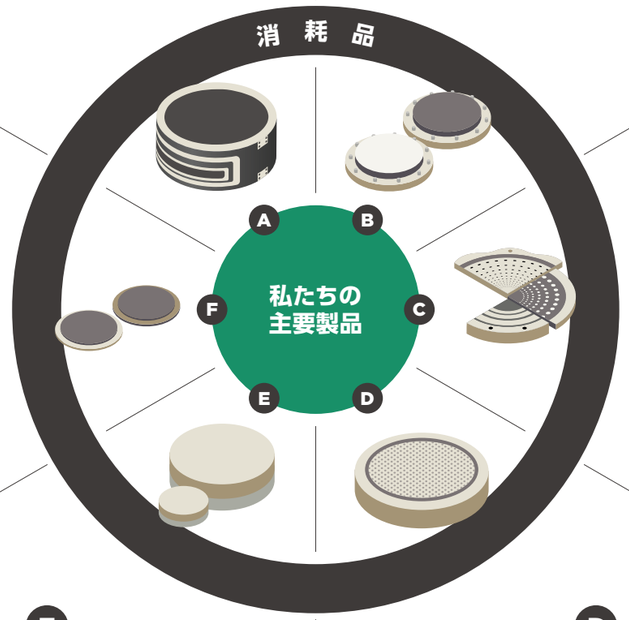
エレクトロデバイスに欠かすことができない半導体と液晶画面。
その製造工程においてとても重要な役割を担っているのが、私たちの製品です。
ここでは私たちの主要製品が使用される製造工程をともにご紹介します。

A 真空チャンバー

真空チャンバーとは、真空空間をつくり出すための容器のことです。真空チャンバーに取り付けられた真空ポンプで、真空チャンバー内の空気を吸い出して真空をつくります。真空チャンバーは露光や成膜・エッチング・スパッタリングなど半導体製造工程の多くに使用されています。

B 静電チャック

静電チャックは半導体製造用のチャンバー内で半導体の基板となるシリコンウェーハを設計どおりの形状に整える過程でウェーハを静電気で固定する作業台であり、半導体の生産効率を左右する重要な部品です。



F スパッタリング ターゲット材

スパッタリングとは、真空中で不活性ガスを導入、ターゲット材にマイナスの電圧を印加してグロー放電を発生させ、ターゲットを構成する成膜材料の粒子を激しく弾き出し、基材・基板の表面に薄膜を形成する技術です。ターゲット材には、高純度のアルミ・チタンが使用されています。

C シャワーヘッド

シャワーヘッドは、半導体製造プロセス・FPD製造プロセスで必要なガスをウェーハ・ガラス基板に対して均一に供給する部品です。そのために高精度な多数の微細穴と内部には複雑なガス流路を有しています。

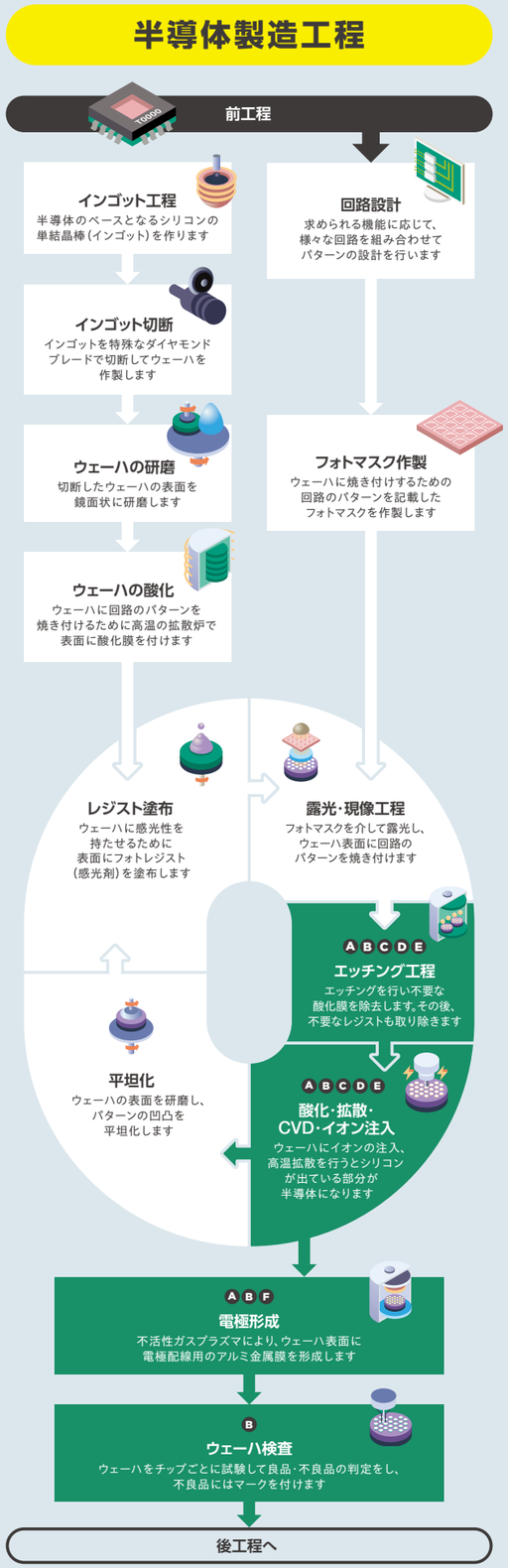
E ヒーター

半導体製造プロセスは厳密な温度制御が必要とされることから多様なヒーターが使用されています。CVD工程・エッチング工程では、高温環境で成膜・酸化膜除去されることから、ステージヒーターとして、ウェーハの高精度温度制御を実現します。

D 上部電極

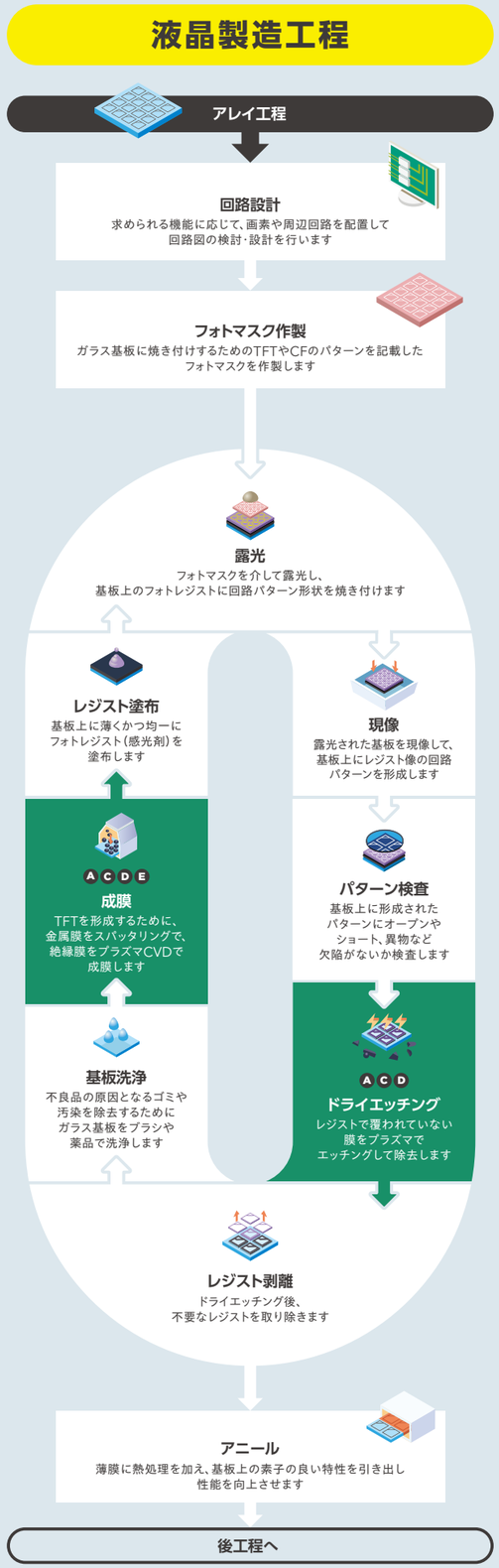
上部電極とは、半導体製造装置ではウェーハの真上・FPD製造装置ではガラス基板の真上にあり、穴からガスを流しながら、高周波でプラズマを起こす電極となる部品です。

半導体製造工程



■ は当社の主要製品が使用されている工程

液晶製造工程



■ は当社の主要製品が使用されている工程

統合報告書を通じて実現したいこと

私たちが統合報告書を制作する目的は、単なる情報開示にとどまらず、マルマエが目指す「持続的な価値創造」と「社会との誠実な対話」を実現することにあります。

統合報告書は、企業活動の「現在地」と「これから進むべき道」をステークホルダーの皆様と共有する、いわば“対話の起点”です。

私たちは制作の過程で、事実に真摯に向き合い、課題や弱みも含めて正直に伝えることを大切にしています。それは、信頼こそが企業価値の基盤だと考えているからです。

同時に、マルマエの技術や人、志がどのように社会や産業の発展に貢献しているのか、その「ストーリー」を、読み手に伝わる形で丁寧に可視化していくことを心がけています。

統合報告書が、社員一人ひとりの誇りや新たな気づきにつながり、投資家やお客様、地域社会との建設的な対話や信頼醸成の“架け橋”となること——。

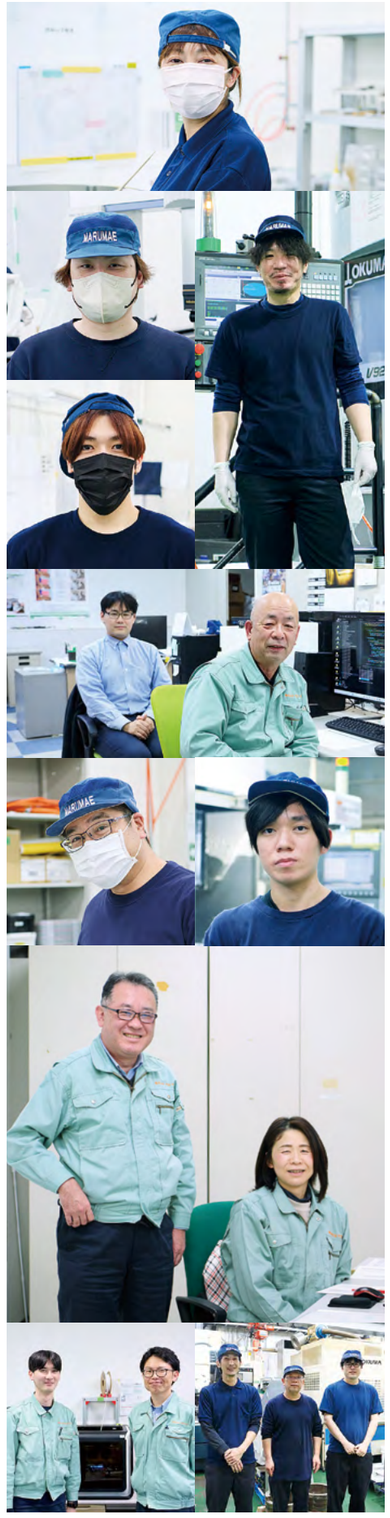
そして何より、「未来を自分たちの手で切り拓く」というマルマエらしさ、挑戦と進化の精神を体現するものとなることを目指しています。

MARUMAE REPORT 2025

編集方針　「マルマエレポート」は、株主・投資家をはじめとしたステークホルダーの皆様を対象に発行しています。皆様との対話のためのコミュニケーションツールと位置付け、当社の持続的成長に向けた取り組みを、財務面およびESGをはじめとした非財務面の双方から統合的にお伝えすることを目的としています。編集にあたっては、経済産業省の「価値協創ガイダンス」や、国際会計基準（IFRS）財団の「IFRSサステイナビリティ開示基準」等、各種ガイダンスを参考にしました。

免責事項　本報告書の記述には、マルマエの将来の業績などに関する見通しが含まれています。これは現時点で入手可能な情報に基づくものであり、実際の業績等と異なる可能性があります。なお、本報告書は【2024年8月期（2023年9月1日～2024年8月31日）】を対象期間としていますが、発行時点で開示済みの重要なトピック（M&A、新中期事業計画等）については一部先行的に掲載しています。あらかじめご承知おきください。

※本報告書のタイトル「マルマエレポート2025」は、発行年に基づいて表記しています。



これまでの
マルマエ

私たちが
創りたい未来

ビジョンを
実現する戦略

コーポレート・
ガバナンス

CONTENTS

01-12

創業以来「技術で社会に貢献する」という理念のもと、挑戦と変革を繰り返しながら、独自の強み——高度な加工技術、一貫生産体制、課題解決力——を磨いてきました。
本セクションでは、変化の時代にもぶれない価値観と、選ばれ続ける理由を、歴史と価値提供の歩みとともにご紹介します。

01 新コーポレートロゴ／ブランドスローガン
03 私たちが歩んできた道
05 私たちの現在地
07 私たちが選ばれ続ける理由
09 私たちの主要製品
12 CONTENTS

13-22

私たちが目指すのは、社会や産業の未来に貢献する“ものづくりのリーディングカンパニー”。
経営陣のビジョンや事業戦略に加え、成長の源泉であるエンジニアたちの挑戦と現場力にも迫ります。

13 CEOメッセージ
19 特集 成長の鍵を握る「エンジニア」の全容に迫る

23-52

夢やビジョンを“動かす力”——それが私たちの戦略と現場の実行力です。
本セクションでは、進化し続けるマルマエの「いま動き出している挑戦」のすべてをご紹介します。

23 私たちが目指す未来の姿
27 価値創造プロセス
29 中期事業計画
31 事業戦略　半導体分野
33　　FPD分野
34　　その他分野
35 財務戦略
37 サステナビリティ
39 マテリアリティ（重要課題）
41 サステナビリティ経営
43 人材戦略
45 社会・地域共生
46 ESG委員長メッセージ
47 品質・サプライチェーン
48 リスク管理・労働安全衛生
49 ステークホルダー・エンゲージメント
51 財務・非財務KPI

53-66

マルマエの成長の土台は、会社を動かす仕組みと、全員で守る信頼の約束。
取締役会や多様な会議体、コンプライアンスなど、“会社を強くするガバナンスの工夫”をご紹介します。

53 取締役一覧
55 コーポレート・ガバナンス
60 リスク管理／コンプライアンス
62 社外取締役メッセージ
63 財務情報
65 株式情報／会社情報

CEOメッセージ

道を究め、未知に挑む。

代表取締役社長
前田 俊一

長期ビジョンの実現に向けて

私たちは、長期ビジョン「Our Vision 2030」として、売上高300億円、営業利益90億円、営業利益率30%という目標達成に向けて、着実に歩みを進めています。私たちは、汎用技術を基盤としながら、キーテクノロジーの拡張に挑戦し、これまでにない新たな売り上げの創出にも取り組んでいます。技術の多様化を進めるとともに、新規顧客の獲得にも注力し、着実な成長を目指しています。加えて、既存事業とのシナジーが見込める企業へのM&Aにも積極的に取り組んでいます。その一例が、2025年3月に発表したKMアルミニウム株式会社のグループ入りです。同社は福岡県大牟田市に本社を構え、九州三井アルミニウム工業を源流に持つ歴史ある企業であり、主に、半導体スパッタリングターゲット用超高純度アルミニウム製品、アルミ電解コンデンサー用高純度アルミニウム製品、低圧鋳造鋳物製品の製造・販売を手がけています。特に、アルミニウム精製においては高いシェアを持つほか、半導体製造エッチング装置用の搬送形やプロセスチャンバーにおいても高い競争力を持っています。このM&Aにより、マルマエの強みである「半導体分野の消耗品強化」と「レガシー半導体市場の補完」という2つの戦略を、同時に実現できる体制が整いました。

私たちは、確かな相乗効果を生み出し、2030年ビジョンの実現に向けてさらに加速していきます。

期待するシナジー

1

KMAC社の加工強化および各処理能力向上で限界利益率と額の増大

営業利益率30%以上を狙える「IT器材」のアルミターゲット材とアルマイトの能力強化

素材が強みの「半導体装置部材」にマルマエの加工能力を加え高付加価値化

2

半導体装置メーカーへ、KMAC社素材とマルマエ加工能力を活かした完成品提案

3

双方の技術と営業チャネルを活かし、クロスセルで受注拡大

新中期事業計画“Fusion2028”のもと、新たな価値の創出を目指す

これまで私たちは、2024年度からの3カ年を対象とした中期事業計画“Innovation2026”に沿って事業を展開してきました。しかし、2025年4月にKMアルミニウムをグループに迎えたことを契機に、計画を見直し、2028年を最終年度とする新たな中期事業計画“Fusion2028”を策定しました。

新計画の名称に掲げた“Fusion（融合）”には、マルマエとKMアルミニウムがそれぞれの強みを掛け合わせることで、両社の価値を融合させ、新たな価値を創出していくという想いを込めています。これに伴い、これまで単一だったセグメントを、「精密部品セグメント（マルマエの事業）」と「機能材料セグメント（KMアルミニウムの事業）」の2つに分け、今後はセグメントごとに戦略と進捗を開示していきます。

まず、「精密部品セグメント」では、2028年8月期に売上高120億円、営業利益36億円を目標としています。中期的な市場見通しとしては、中国以外の地域で2022年の水準まで回復すると見ています。ただし、北米のIDM（垂直統合型メーカー）の需要回復は計画に織り込んでおらず、NAND型フラッシュメモリなどを含むメモリーメーカーの設備投資回復を前提としています。このような環境下において、半導体分野におけるシェア拡大に向け、試作能力の強化と新規顧客のPOR（標準工程）獲得に注力し、30件の新規POR獲得を目指します。また、これまで得意としてきたアルミニウム以外の素材加工についても量産化を進めており、既に試作段階で顧客から一定の評価を得ています。さらに、宇宙分野では人工衛星関連の取り組みを進めるとともに、防衛省向け案件の受注強化を通じて、安定的な収益基盤の構築を図ります。

続いて、「機能材料セグメント」についてです。同セグメントでは、2028年8月期において売上高130億円、営業利益23億円を計画しています。主要な売上構成が半導体装置向けであることから、市場環境については「精密部品セグメント」と同様の前提を置いています。

IT器材分野では、特定顧客への依存度をいかに低減していくかが鍵を握ります。現在評価中の顧客に対しては、価格戦略を含めた積極的な提案活動を行い、量産化に向けた取り組みを進めています。また、アルマイト処理などについては、マルマエとの連携による加工能力の向上を通じて、売上拡大が期待されます。半導体装置部材分野では、顧客側の在庫調整が2026年2月頃に一巡する見通しです。その後は市場の回復とともに成長を見込んでおり、この分野においてもマルマエとの協業により、加工による付加価値の向上を図っていきます。基礎素材分野については、競合他社の撤退によるシェア拡大の一方で、海外勢の動向にも注意を払いながら、生産量を維持可能な価格設定での戦略をとっていきます。小口素材に関しては、販売提携先の拡充を通じて販路の拡大を図っていく方針です。

このように、両社の強みを活かし、事業の融合によるシナジーを追求することで、グループ全体としては、2028年に売上高250億円、営業利益56億円の達成を目指します。

ROICを重視する経営へ

私たちは現在、主要な経営指標としてROIC（投下資本利益率）を採用しています。これは、かつての苦い経験を教訓とした選択です。

2011年、当社は事業再生ADR手続きに至りました。当時、受注の拡大に合わせて融資を受け、人材確保や設備投資を積極的に進めていました。しかし、受注の伸びが鈍化した途端、それらの投資が固定費となって経営を圧迫し、資金繰りに深刻な影響を及ぼしました。

このような過ちを二度と繰り返さないため、当社は資本の効率性に着目し、ROICを重視する経営体制へと舵を切りました。ROE（自己資本利益率）では自己資本に対する利益効率しか見えませんが、ROICは負債を含めた資本全体に対する利益の割合を測ることができるため、より総合的かつ実態に即した収益性の評価が可能です。これは、株主や投資家の皆様にとっても、企業価値を見極める上で有用な指標であると考えています。

新中期事業計画「Fusion2028」では、このROICの連結目標値を15%以上と定めています。投下資本の効率を高めることで、持続的な企業成長と収益力の強化を図ってまいります。

項　目		2022年8月期 実績 単体	2023年8月期 実績 単体	2024年8月期 実績 単体	2028年8月期 目標 連結
売上高		85億円	68億684万円	47億4,900万円	250億円
営業利益		23億円	8億5,948万円	1億5,651万円	56億円
ROIC	資産ベース	17.9%	13.4%	5.6%	連結ROIC 15%
	負債ベース	15.6%	11.4%	5.1%	

エンジニア（プログラマー）はマルマエの源泉

私が国際A級ライセンスを持つライダーとしてレースに挑んでいた頃、資金を得るために自作したオートバイのフレームや部品を製造・販売したことが、マルマエの原点です。バイク部品は、ライダーの命を預かる重要なもの。製造には高い精度と信頼性が求められました。その過程で培った技術と経験を基に、私は半導体製造装置の「真空チャンバー」内に使われる高精度真空部品の製造に着手しました。

現在の営業担当取締役である海崎功太が、当時、私の技術に強い可能性を感じ、世の中に広く発信してくれたことで道が開け、私たちは次々に寄せられるお客様の課題（お困りごとの解決）にチャレンジしながら、着実に技術力を高めてきました。

技術力を磨きながらも、創業当初はエンジニア（プログラマー）は私一人。事業を成長させるためには、自分だけでは限界があることを痛感し、本格的に現場に立ってエンジニア育成に力を注ぐようになりました。試行錯誤の連続ではありましたが、仲間たちとともに少しずつ力をつけ、やがて今のマルマエを支える「少量多品種・高精度生産体制」が形づくられていきました。あの時期こそが、マルマエの礎を築いた大切な時間だったと、今あらためて感じています。当時は「社長の教え方は速すぎて理解できない」と社員に言われ、思うように進まないもどかしさもありましたが、それだけエンジニア育成は難しいものであると実感しています。だからこそ、エンジニアの存在は、私たちマルマエにとって競争力の源泉であり、成長を支える最も重要な要素なのです。

エンジニアの教育制度を拡充

なぜエンジニア育成が難しいのか?それは、座学だけでは技術を伝承できないからです。エンジニア自身が、実際の作業を通じてトライ&エラーを重ね、失敗から学びながら成長していくことが、何よりも重要だと考えています。さらに、難題に直面したときに自ら考え、仲間と相談しながら、自分たちの手で解決しようとする意欲こそが、エンジニアの「引き出し」を増やし、成長を後押ししていきます。そして、その成長の根底には、チャレンジ精神、ものづくりへの情熱、そしてヤル気——この3つが欠かせません。エンジニアは、私たちの利益の源泉であり、付加価値の源泉です。競争優位を支える存在として、エンジニアの確保と育成は、私たちにとって最重要課題に位置付けています。そこで私たちは、「エンジニア育成プロジェクト」を立ち上げました。オペレーターとエンジニアの役割を明確に分け、オペレーターにはものづくりの基礎から体系的に学んでもらう教育体制を整備しています。また、地元・出水市や鹿児島県内から優秀な人材を採用するために、就労環境や福利厚生の拡充にも取り組み、「マルマエで働きたい」と選ばれる会社を目指して、認知度向上にも力を入れています。

半導体市場において設備投資は先手必勝

私たちは、2024年度に5億円規模の設備投資を行いましたが、2025年度は16億円規模、2026年度にも積極的な設備投資を計画しています。

もちろん、設備投資が増えれば減価償却費も増加し、市場環境が悪化した際には経営を圧迫するリスクも伴います。このバランスを取るのは容易ではありません。しかし、半導体市場においては、先手を打って設備投資を行わなければチャンスを掴めないのが現実です。一般的な事業では、需要を確認してから設備投資を行うのが常道かもしれませんが、半導体市場では、需要が発生してから対応していては間に合いません。受注に即応できなければ、シェア拡大の機会を失うことになります。だからこそ、私たちはリスクを適切に見極めながら、銀行や投資家からの信用に支えられた資金調達力を活かし、先手必勝の設備投資を進めてきました。このスピード感と先見性こそが、マルマエの強みだと考えています。なお、新中期事業計画“Fusion2028”においては、工場の新設は避け、出水事業所の空きスペースを活用した機械設備への投資に集中していく考えです。

ロボティクスの導入やDX推進で生産性向上

もう一つ、マルマエの基盤強化において重要なのは、受注が減少した際にも雇用を守りながら、安定した生産体制を維持する取り組みです。私たちはそのために、積極的な自動化・DX推進にも力を入れています。具体的には、倉庫内作業へのロボット導入や、工作機械と連携した自動化ラインの確立を進めており、現在、これらの設備は高い稼働率を維持しています。しかし、私たちが目指しているのは、単なる機械化ではありません。重要なのは、少ない人員で従来以上の生産性を確保する「真の自動化」です。形だけの自動化に満足することなく、作業プロセス全体を見直し、本質的な効率化と柔軟な対応力を追求し続けます。

2040年までにネットゼロを達成

私たちは、サプライチェーン全体での温室効果ガス（GHG）排出削減に本格的に取り組んでいます。2024年にはGHG削減計画の見直しを実施し、当初よりも10年早く目標達成を目指す計画を立てました。具体策として、工場の屋上への太陽光パネル設置や蓄電池の導入を進めていて、2028年8月期には設置完了を予定しています。これにより、エネルギー価格高騰リスクへの対応だけでなく、エネルギーの地産地消も推進していきます。また、私たちは2030年までに、再生可能エネルギー由来の発電で電力使用量を削減し、限界利益当たりのCO_2排出量を2021年8月期比で50%以上削減する目標を掲げています。再生可能エネルギーの自家消費にとどまらず、地域社会との共生も重視しています。その一環として、地元・出水市を中心に、「マルマエホール出水」「マルマエ音楽ホール出水」「マルマエスポーツセンター出水」などのネーミングライツ取得や、鹿児島大学工学部講義室への「マルマエホール」命名といった取り組みも進めています。こうした活動を通じて、地域との絆を深めるとともに、若い世代や地域住民の皆様にマルマエを知っていただく機会を増やしていきたいと考えています。未来を見据えた、持続可能な企業活動として、一過性ではなく、継続的な取り組みにこそ価値があると考え、実行してまいります。

理念を胸に、ビジョンを達成させます

私たちマルマエは、創業以来、次の経営理念を掲げています。

1. 技術は究極を目指す
2. 競争と協調を尊ぶ
3. 技術注力企業として社会に貢献する

この理念を実現するために、日々努力を惜しまず歩み続けています。しかし、理念の実現は一朝一夕で成し遂げられるものではありません。株主・投資家の皆様には、ぜひ中長期的な視点で、私たちの成長を見守っていただきたいと願っています。こうした想いのもと、私たちは、組織を横断するプロジェクトを立ち上げ、半年間にわたってマルマエのブランディングについて議論を重ねてきました。その過程で、私たち自身の「真の競争優位性」を見える化し、再認識することができました。これは、株主・投資家の皆様はもちろん、社員、これから仲間となる人材、地域の皆様、お客様、ビジネスパートナーなど、すべてのステークホルダーの皆様に、マルマエの本質的な強みを正しく知っていただくための取り組みです。この想いを新たに、ロゴマークとブランドスローガンも一新しました。

新たなスローガンは「道を究め、未知に挑む」。

それぞれの道を究め、まだ誰も到達していない領域に挑んでいく——このスローガンには、「技術は究極を目指す」という経営理念にも通じる、私たちの誓いを込めています。また、新しいロゴには、部品メーカーとしてお客様を支え、技術注力企業として社会に貢献し続けるという想いを込めました。この「技術への挑戦」は、技術者だけでなく、すべての社員がその道のプロフェッショナルとして共有するグループ共通の目標であり、志です。私たちは、これからも理念を胸に、確実な歩みを重ね、持続可能な成長とビジョンの実現に向けて挑み続けます。マルマエの未来に、どうぞご期待ください。

道を究め、未知に挑む。

MARUMAE

特　集　Q&A

成長の鍵を握る「エンジニア」（プログラマー）の全容に迫る

マルマエの成長戦略を支えるキーパーソンは、他でもない「エンジニア」たちです。

彼らは試作開発から量産化まで
“ものづくり”全体の中核を担い、
製品の品質と生産性に直接的な影響を与えています。
製品の付加価値と将来の売り上げを生み出す源泉です。
特に試作品の成功は、
新たな受注や顧客満足度向上につながるため、
企業の収益や競争力を大きく左右します。

呼称を「プログラマー」から「エンジニア」へ

従来「プログラマー」と呼んでいた職種について、本レポートから「エンジニア」という呼称を用いています。これは、IT系職種との混同を避け、実際の業務内容や専門性をより適切に伝えるためです。NCプログラミングに加え、加工方法の検討から量産立ち上げまで幅広く担う技術職であることを踏まえ、より精緻な表現として「エンジニア」へと呼称を見直しています。

Q1

マルマエのエンジニアの役割は?

製品の設計図面から最適な加工方法を検討し、効率的な工程を組み立てていきます。試作品の開発では、お客様の要望を形にするため、様々な加工方法を試行錯誤。知識と経験を活かして効率的な量産プログラムを作成し、製造現場と協力しながら品質と生産性を高めるための改善を続けています。

自ら工程を考え、試作品を開発し、他社との競争に勝ち、量産化させる仕事です。

エンジニアの役割

1. 工程を考える
2. 工程ごとにプログラムを組む
3. 試作品を作る
4. マニュアルを作成し、量産へ移行
5. 生産を開始

Q2

なぜ、エンジニアが重要なのですか?

特に試作開発は、エンジニアの技術力によって製品の価値が大きく左右される重要な工程であり、その成功が未来の売り上げに直結するといえます。
同じ材料・同じ機械を使用しても、プログラムの出来によって加工時間や品質に大きな差が生まれます。複雑な形状や特殊な加工方法が必要な製品では、エンジニアの技術力が受注獲得の決め手となります。

エンジニアの技術力が製品の品質と生産性に大きく影響するからです。

優れたエンジニアの特徴

- 高度な加工に対応できる柔軟な工程設計力を備えている
- 加工精度を出すための要点を的確に理解している
- 同じ寸法でも、歪みが出にくい削り方を見極められる
- 新しい図面に対して、加工工程をゼロから構築できる
- 難易度の高い加工にも、過去の知見や経験を応用して挑める

Q3

優秀なエンジニアの特徴は何ですか?

マルマエでは、高い技術知識だけでなく、実際の製品作りで培われる豊富な経験が非常に重要と考えています。複雑な形状や初めての製品にも「どう作れば実現できるか」を試行錯誤し、必要に応じて他の技術者や過去の事例からノウハウを取り入れることで、最適な加工方法や工程を導き出します。
このように、実践的な経験×多様な知識を掛け合わせて、顧客の要求を超える製品を生み出せる人材こそが“優秀なエンジニア”といえます。そうした存在が増えれば、試作の成功率が高まり、企業価値を一層高める原動力にもなるのです。

複数の工程や高度な加工技術を総合的に理解し、世の中に具現化されていない顧客のアイデアをカタチにできる総合力が求められます。

匠　現在の最高峰の技術

初めての製品や難易度の高い形状でも、最適な“作り方”をゼロから組み立てられる総合力が特徴。顧客の実現困難な要望も独自の工程設計で具現化。

匠予備軍
高度な技術を保有し、技術継承も担う

難易度の高い試作品の開発や顧客との技術的な対話を通じて、様々な課題を解決。高いレベルの技術を保有するため、次世代への技術継承も担う。

一般エンジニア
将来の事業成長の源泉

図面から標準的な形状・難易度の高い製品について、工程設計からプログラミング、試作、量産化まで実現。より複雑な製品の立ち上げに向けて技術を磨いている。

Q4

優秀なエンジニアは、どうやって育成しているのですか?

マルマエの育成方針の特徴は、“考えて、悩んで、乗り越える”という実践重視のアプローチにあります。初めは基礎から丁寧に指導しますが、ある程度スキルが身についた段階で、意図的に自分で考え、解決する機会を設けています。座学だけでは本当の技術は身につかないという考えのもと、実際の課題に取り組ませることで問題解決力を培っています。そして困難な課題に直面した際は、先輩社員が一緒に悩み、考えることで、より高度な技術の習得を支援。この“考えて、悩んで、乗り越える”サイクルを通じて、技術力と創造性を兼ね備えたエンジニアを育成しています。

独自の「エンジニア育成プロジェクト」を立ち上げ、基礎的な加工技術から複雑な試作品の開発まで、段階的に技術力を高められる体系的なカリキュラムを開発・運用しています。

育成プロジェクト全体像

段取り
基礎

新人がまず身につける
“ものづくり”の基礎力を養成します。
- 図面の読み方・寸法公差の理解
- 工具の正しい選択およびセット方法
- 安全かつ正確な加工の段取り

プログラム LV1~2
中級

多様な素材に対応できる
実践力を獲得します。
- CADの操作およびNCプログラム作成
- 素材特性に応じた加工条件の設定
- 工程設計や専用治具の設計

プログラム LV3~5
開発中

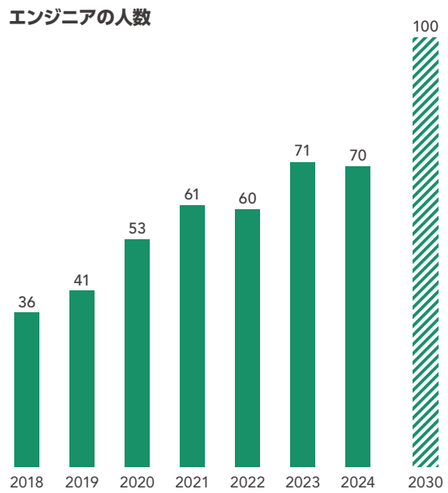
今後の拡充により、試作品開発から量産まで
総合的にリードできる
人材の育成を予定しています。
- 複雑形状や特殊加工への対応
- 表面処理後の加工ノウハウ
- より高度な治具・工程設計

Q5

2030年までに100名体制とする計画を公表していますが、どのように達成していくのですか?

まず、育成面では、従来5年を要していた育成期間を2~3年に短縮するため、技能の見える化と標準化を進め、ベテラン技術者のノウハウを体系化。これにより、若手技術者が効率的にスキルを習得し、即戦力として活躍できる環境を整備しています。
次に、人材確保の観点では、優秀な人材の採用と既存エンジニアの定着率向上に注力。技術力の強みを軸に広報活動を強化し、エンジニア職に適した人材との接点を増やし、採用機会を拡大しています。また、働きやすい職場環境の整備にも取り組み、長期的なキャリア形成を支援することで、定着率向上を図ります。
質と数の双方を強化することで、短納期での試作品作りに対応し、さらなる受注拡大を狙います。

マルマエは2030年までにエンジニア100名体制を実現するため、技術力の向上と人材確保を両輪とした戦略を推進しています



Q6

匠エンジニアに訊く

エンジニアという仕事のやりがいは?

技術を受け継ぎ、エンジニア(プログラマー)の未来を育てる

ものづくりへの情熱を胸に、マルマエへ

ものづくりに関わる仕事がしたい——
それが、私の就職活動の軸でした。私は子どもの頃から、自分の手で何かを作ることが大好きで、中学・高校時代はロボットコンテストにも出場していました。地元・鹿児島県出水市で働きたいと考えていた私は、高校の先生から「マルマエならものづくりに携われる」と紹介され、迷わず入社を決めました。

自分の思い描いたものが形になる喜び

エンジニアという仕事の魅力は、自分の組んだプログラムが形になり、想像していたとおりに完成する喜びにあります。うまくいかないときは検証と修正を重ね、何度も挑戦します。だからこそ、最適な製品ができたときの達成感はひとしおです。ものづくりにおける「花形」のポジションだと、自負しています。以前、重要な案件を担当した際、お客様から直接感謝の言葉をいただいたことがありました。自分の仕事が誰かの役に立っていることを実感できた瞬間であり、エンジニアとしてのやりがいを強く感じた出来事です。

マルマエ独自の育成プロジェクトで、次世代を育てる

現在は技術課の課長として、マシニング加工技術を中心に後輩エンジニアの育成に取り組んでいます。半年、1年と経験を重ね、できなかったことができるようになる後輩たちの姿を見ると、自分のことのように嬉しくなります。エンジニアは、実際に手を動かし、失敗と試行錯誤を重ねながら成長していくものです。どんなに言葉で説明しても、経験に勝る学びはありません。だからこそ、自分が歩んできた道をどう伝えるか、常に悩み、工夫しながら育成にあたっています。マルマエでは、「エンジニア育成プロジェクト」を立ち上げ、独自の教育制度も整え始めました。まだ仕組みは発展途上ですが、マルマエならば、ものづくりに携わりたい人、エンジニアとして専門性を高めたい人の夢を、きっと実現できると信じています。

技術を受け継ぎ、真の技術集団へ

今後の目標は、エンジニア教育の規模をさらに拡大し、技術課をマルマエのものづくりの最先端を担う存在にしていくことです。各拠点のエンジニアが技術や知見を共有し合い、互いに高め合う。そんな環境をつくりたいと考えています。私自身も、かつては多くの先輩エンジニアに支えられて成長してきました。彼らは、マルマエが苦境に立たされた時期も、ものづくりの現場を支え続けてくれた存在です。
その技術と精神を、次の世代へしっかりと受け継いでいきたい——
今、私はそんな想いを抱きながら、後輩たちと向き合っています。エンジニアの育成を通じて、マルマエを支える「真の技術集団」へ。私たちは、その未来に向かって歩み続けます。

植村 祥次(課長)
技術課 2009年入社

私たちが目指す未来の姿

Our Vision & Strategy

マルマエの原点である精密加工技術にこだわり、先端技術と供給力で、幅広い分野の総合メーカーを支えられる部品加工のリーディングカンパニーを目指します。

当社の原点である高精度加工技術を武器に、半導体をはじめとする先端産業の発展を支えてきたマルマエ。
2030年、その先を見据えて、私たちはこれまで培ったコア技術をさらに強化するとともに、新たなキーテクノロジーを獲得し、太陽電池や宇宙といった新市場にも積極的に挑戦していきます。素材や鋳造などの上流工程から表面処理などの下流工程まで対応範囲を拡張し、M&Aを活用した技術・事業基盤の拡充を通じて、総合的な対応力を高めていく方針です。
「技術のマルマエ」として、「他では実現困難な加工技術」と「安定供給力」を強みに、世界のものづくりを支えるリーディングカンパニーへと飛躍してまいります。

目指す姿

当社は、創業以来培ってきた精密加工技術をさらに磨き、先端の技術力と卓越した供給力を備えた業界No.1企業を目指します。
多様な技術を有し、世界の製造業を支える信頼されるパートナーとして、新規分野にも積極的に挑戦し続けることで、幅広い産業の課題解決に貢献する総合力を持つ企業へと進化していきます。

当社が目指す姿

- 高い技術力と生産性を備えた技術集団
- 変動する市場環境でも揺るがない安定した経営基盤
- 多様な産業ニーズに対応可能な幅広い供給力
- 世界の製造業を支える信頼されるパートナー企業

Evolution2018 / Innovation2022の成果

過去の中期事業計画での経営改革は、現在の強靱な基盤構築に大きく寄与しています。Evolution2018では、電子ビーム溶接(EBW)を導入するなど高度な溶接・加工技術を自社内に取り込み、競合他社に対する優位性を強化しました。Innovation2022では需給変動に強い消耗部品ビジネスの拡充と資産に頼らない経営(軽資産・高効率経営)を推進しました。両中計での取り組みにより、財務基盤の強化や生産キャパシティの拡大、さらには技術力の多様化を実現しており、今後の事業拡大や新分野への進出にも柔軟に対応できる成長基盤を確保しています。

Our Vision 2030

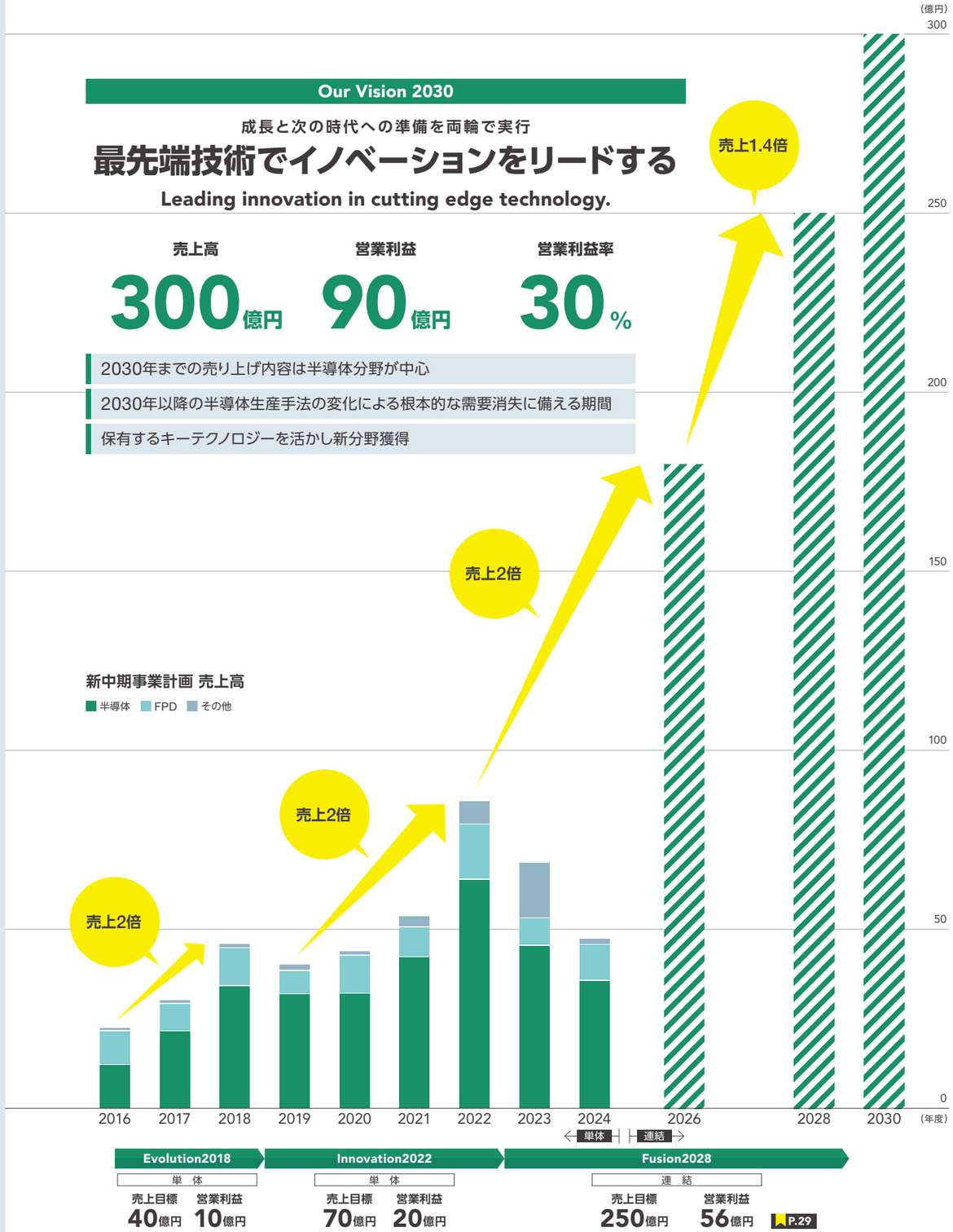
成長と次の時代への準備を両輪で実行

最先端技術でイノベーションをリードする

Leading innovation in cutting edge technology.

売上高	営業利益	営業利益率
300億円	90億円	30%

- 2030年までの売り上げ内容は半導体分野が中心
- 2030年以降の半導体生産手法の変化による根本的な需要消失に備える期間
- 保有するキーテクノロジーを活かし新分野獲得



2030年までの市場環境分析

2030年までに世界の半導体市場は1兆ドル規模に達し、AI、5G、自動車、データセンターなどの需要増により成長が加速しています。こうした動向に伴い半導体製造装置市場も中長期で堅調な成長が見込まれています。世界半導体製造装置市場規模は2023年の約1,063億ドルから2030年には約1,442億ドルに達すると予測されており、これは2010年代の実績と比べても過去最大級の規模となります。

技術面では、装置業界も新技術への対応投資が活発です。特に真空プロセス(エッチング、成膜など)に関わる装置では、真空部品の高性能化が重要なテーマとなっています。プラズマエッチング装置などではチャンバー内の真空環境を高度に制御する必要があり、精度向上や耐久性向上が求められているため、真空パーツ市場も拡大傾向にあります。

また、地政学的なリスクや各国による政策対応などを背景に、半導体製造拠点の地域分散が進んでいます。米国や欧州、日本など主要国・地域では、規制や支援策が継続的に検討・実施されており、市場環境は今後も変化し続ける可能性があります。こうした動向は、サプライチェーンの多元化や安定供給の重要性を一層高める要因となっています。

強　み	▶ 精密加工技術の高度なノウハウ保有 ▶ 製造から輸送までのワンストップ対応力 ▶ 高効率・低コストの生産体制 ▶ 財務基盤の安定性と成長資金調達力
機　会	▶ 顧客との協働による高付加価値製品の創出 ▶ 半導体市場の堅調な成長と新規投資拡大 ▶ エンジニアの育成と増強による競争力強化 ▶ 技術力を活かした新分野への進出・事業多角化 ▶ M&A・協業による事業拡大
リスク	▶ 半導体市場の周期的変動と政治的リスク ▶ 生産能力と人材確保の課題 ▶ 設備投資計画の不確実性 ▶ サプライチェーンリスク

戦略の骨子

当社は、世界的な半導体市場の拡大と構造変化を見据え、市場サイクルや技術革新による不確実性を前提としています。2030年までに高い成長を実現しつつ、真空パーツをはじめとする既存技術への依存リスクを克服するため、キーテクノロジーの多様化やM&Aを通じて事業基盤を拡大。技術の多様化、新分野開拓、川上から川下までの一貫対応力を強化し、幅広い産業から選ばれるリーディングカンパニーを目指します。付加価値・生産性・汎用性の最大化により、持続的な成長と次世代産業への準備を両立します。

	Evolution 2018 (単体)	Innovation 2022 (単体)	Fusion 2028 目標 (連結)	Our Vision 2030 (連結)
売上高	45億円	85億円	250億円	売上高 300億円
営業利益	12億円	23億円	56億円	営業利益 90億円
ROIC (資産ベース)	16.3%	17.9%	連結ROIC 15%	営業利益率 30%
ROIC (負債ベース)	11.5%	15.6%		

道を究め、未知に挑む。 MARUMAE × KMAC

ビジョンの実現へ、拡がる可能性

**当社は2025年4月、KMアルミニウム株式会社(KMAC)を子会社化しました。
これにより、素材および表面処理技術に強みを持つKMACと、
精密加工・溶接技術に強みを有する当社がグループとして連携し、バリューチェーンの拡充と総合力の強化を進めています。
今後は、両社の技術と顧客基盤を補完し合うことで、半導体製造装置分野を中心に
高付加価値部品の供給力強化と、持続的な成長を目指します。**

KMACについて | KMアルミニウム株式会社は、1989年に旧三井アルミニウム工業の鋳造部門を源流として設立され、福岡県大牟田市に本社を置くアルミニウム素材メーカーです。同社は、半導体スパッタリングターゲット用の超高純度アルミニウムや、アルミ電解コンデンサー用の高純度アルミニウム、低圧鋳造鋳物、アルマイト製品、鍛造材などを製造・販売しています。特に99.999%以上の超高純度アルミニウムは、主に半導体スパッタリングターゲットやレガシー半導体製造装置向けに使われており、高度な精製・鋳造技術を背景に業界内で一定のシェアと信頼を築いています。

また、低圧鋳造鋳物やアルマイト製品は半導体製造装置のエッチング工程等で使用され、鍛造材は高耐食性・長寿命化によるコスト低減用途として顧客評価を得ています。これらの製品群は、当社グループの半導体製造装置用消耗品分野の拡充やレガシー分野の補完に直結する重要な役割を担っています。

KMACのマルマエとのシナジー

今回のKMACのグループ化は、長期ビジョンの「先端技術でイノベーションをリードする」に基づき、半導体分野を中心とした事業基盤の拡充と、グループ全体のバリューチェーン強化を目的としています。KMACは素材や表面処理に強みを持ち、マルマエは精密加工や溶接といった加工分野に強みを有しています。両社は工程ごとに得意分野をすみ分けており、また重複しない顧客基盤も有しています。両社が連携することで、グループ内で幅広い工程に対応可能となり、各社単独では難しかった高付加価値部品や新たな顧客ニーズにも柔軟に対応できる体制の構築が期待されます。また、両社の素材・加工技術を組み合わせ、半導体装置メーカーへの完成品提案や、技術・営業チャネルを活かしたクロスセルによる受注拡大にも取り組んでいきます。

KMAC子会社化に関する主な進捗・今後の予定

※既存取引先との関係維持のため、営業情報・技術情報は当面相互に保護予定

- ■ 2025年4月8日 株式譲渡を実施
- ■ 2025年4月 PMI(統合プロセス)の一環として、営業・技術・製造・管理部門のプロジェクトチームを発足※
- ■ 2025年第3四半期より、KMAC社の2025年4月分以降のPL(損益計算書)を連結(当期は5カ月分が反映)
- ■ KMAC社の決算期は8月期へ変更済み

価値創造プロセス

継続的かつ建設的な対話
ステークホルダー・エンゲージメント
P.49

事業環境分析

機会

2030年までに半導体市場は1兆ドル規模に
- 各国での半導体工場の建設
- 国策としての半導体関連事業への支援

再エネ需要拡大に伴うPV※需要の高まり

リスク

部品不足による装置生産の停滞
半導体・FPD市場の需要変動
サプライチェーンのデカップリング
人材獲得の競争激化

戦略

中期事業計画

Innovation 2026
P.29

サステイナブル戦略
P.37

キャッシュアロケーション
P.36

Input

- 人的資本
- 社会関係資本
- 知的資本
- 製造資本
- 自然資本
- 財務資本

長期ビジョン

最先端技術でイノベーションをリードする

Leading innovation in cutting edge technology.

製造プロセス

究極の技術を磨き、
お客様の「困った」を解決する

マルマエ生産方式

高難度な試作体制と安定的な品質を確保した量産体制を同じライン上で実現することで、再現性の高い試作を実現する当社独自の生産方式

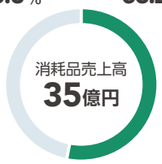
Outcome

- 人的資本
- 社会関係資本
- 知的資本
- 製造資本
- 自然資本
- 財務資本

Output

半導体部品

消耗品以外 46.8% ■消耗品売上額 53.2%



FPD部品

消耗品以外 86.7% ■消耗品売上額 13.3%

その他

太陽電池	24.0%
スマホ塗装	19.7%
プラント	10.7%
船舶	10.0%
バイク	1.0%
食品型	0.6%
その他	34.0%

※PVとは太陽光発電のことを指します。

（マルマエ単体）

	Input 2024年8月期	Outcome 2024年8月期
人的資本	■総従業員数 333名 ■エンジニア 70名 ■研修時間 4,968時間	■人事部門新設準備 ■人材戦略委員会発足 ■年間休暇数20日増加 ■平均年間給与 4,746千円 ■新規採用者数 26名（男:19、女:7） ■正社員離職者数 4名 ■正社員離職率 2.02%（日本全体の離職率 15.4%） ■女性比率 23.12% ■女性管理職比率※1 16.0% ■障がい者雇用率 2.26% ■従業員+ご家族のウェルビーイング 改善項目・目標：●経営戦略と連動した人材戦略の策定 ●全社的かつ戦略的育成計画推進 ●エンジニアの育成 ●働きやすい環境への継続的改善 ●評価制度の継続的改善 ●有益な福利厚生の実施 ●ダイバーシティ研修
社会関係資本	■お客様との信頼関係 ■地域社会での事業基盤 鹿児島県で東証プライム市場に上場している製造業	■期間中にお取引のあったお客様数 40社 ■納税 1億3,735万円 ■外注加工費 5億907万円 ■外注先の数 50社 改善項目・目標：●お客様目線の関係構築強化 ●顧客満足度向上のための品質向上施策 ●検査による不具合の流出阻止
知的資本	■マルマエ生産方式 試作と量産を高い次元で両立 ■プログラミングノウハウ 他社にはない事業経験から生み出された独自の製造ノウハウ ■R&D費 5,505万円 ■保有特許数 4件	■一人当たりの限界利益向上（892万円）※2 ■ノウハウと経験の蓄積 ■新規試作品数 264件 ■限界利益当たりの不良再作比率 2.53% 改善項目・目標：●キーテクノロジーの多様化
製造資本	■設備投資 5億433万円 ■保有工作機械 188台（業界最大級） ■24時間稼働自動生産ライン ■製造に関わるスタッフ 268名（他派遣社員26名） ■安全委員会開催数 36回	■新たに導入した製造設備 7台 ■月産キャパシティ 11億円 ■安全指標 TRIFR 6.63※3 改善項目・目標：●試作に集中できる環境構築 ●品質保証部強化による品質向上 ●事業所間連携による知見共有 ●実効性のある安全教育の実施 ●労働安全の分析と対策
自然資本	■原材料（アルミ・ステンレスなど） ■エネルギー使用量 6,581.0MWh ■うち太陽光発電 1,282.9MWh ■太陽光発電投資額 3,000万円 ■水使用量 27,073t	■限界利益当たりGHG排出量 6.1t-CO_2/百万円※4 ■再エネによる削減率 16.3% ■限界利益当たりの廃液処理量 8.5 L/百万円 ■限界利益当たりの不良再作比率 2.53% ■リサイクル量 670t ■CDPスコア B（SMEで最高スコア） 改善項目・目標：●カーボンニュートラルの取り組み ●気候関連リスク分析
財務資本	■総資産 114億6,421万円 ■株主資本 71億6,328万円 ■有利子負債 34億7,754万円	■売上高 47億4,900万円 ■営業利益 1億5,651万円 ■一人当たり限界利益 892万円※2 ■営業利益率 3.3% ■EPS 1.55円 ■資産ベースROIC 1.4% ■負債ベースROIC 0.9% ■配当総額 3億7,961万円 改善項目・目標（FY2026までに）：●売上高120億円／営業利益36億円 ●一人当たり限界利益 2,000万円 ●資産ベースROIC 20%以上 ●負債ベースROIC 18%以上

※1 グループ長以上の比率です。 ※2 派遣社員含む ※3 TRIFR: 全労働災害件数÷延べ実労働時間数×1,000,000 ※4 GHG排出量の範囲はScope1,2です。

中期事業計画

Innovation 2026
中期事業計画 2023-2026

→

Fusion 2028
新中期事業計画 2026-2028

先端産業の成長と社会の持続可能性を支える存在へ。
当社は2025年4月にKMアルミニウム株式会社を子会社化し、連結決算体制へと移行しました。
これを機に、グループとしての成長戦略を明確にするため、
新たな中期事業計画「Fusion2028」を2025年7月に策定しました。
2030年に向けた長期ビジョンとの接続を意識し、既存事業の深耕に加え、
M&Aを活用した新規領域への展開や事業基盤の強化を通じて、持続的な成長と資本効率の両立を図っていきます。

	2024年実績（単体）	Fusion 2028 目標（連結）
売上高	47億円	250億円
営業利益	1.5億円	56億円
ROIC（資産ベース）	1.4%	連結ROIC 15%
ROIC（負債ベース）	0.9%	
サステイナブル	2040　ネットゼロ	

達成するために

新中期事業計画「Fusion2028」策定

当社は、KMアルミニウム株式会社をグループに迎えたことを受け、2025年7月に新たな中期事業計画「Fusion2028」を策定しました。本計画は、グループ連結経営のもと、精密部品事業と機能材料事業の二本柱体制で、各事業の特性と強みを活かしながら持続的な成長と収益力の向上を目指すものです。精密部品事業では主に半導体分野におけるシェア拡大や新素材の量産化を推進し、機能材料事業ではIT器材、半導体装置部材、基礎素材といった多様な領域での競争力強化を図ります。これらの事業間シナジーを発揮しつつ、市場環境や顧客ニーズの変化にも柔軟に対応することで、グループとしての企業価値向上を目指してまいります。

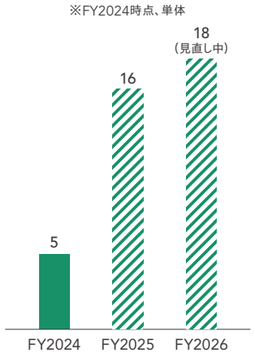
※当社はM&Aによりグループ経営（連結決算・新セグメント体制）へ移行していますが、本ページは従来の単体区分（半導体・FPD・その他）で記載しています。最新の連結体制および重点施策の詳細はIRサイトをご参照ください。

IRサイト
https://www.marumae.com/ir.html

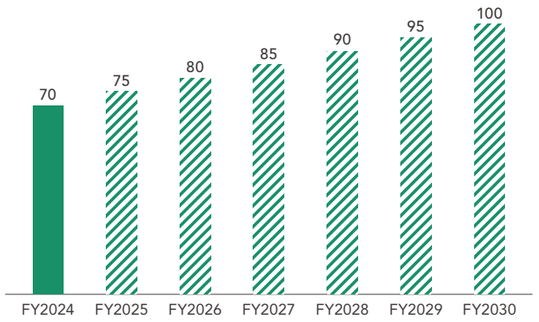
投資計画 3年合計

設備投資（億円）

※FY2024時点、単体



エンジニア人員予想（人）



サステイナブル投資

太陽光発電設備

推定総額
6.4億円

投資を基にした

重点施策

事業戦略

半導体分野 P.31
1. 消耗品ビジネスの安定収益基盤化
2. 顧客基盤の拡充と深化
3. M&Aによる技術補完とバリューチェーン拡張

FPD分野 P.33
1. リピート・消耗品の安定供給
2. 新規大型案件の受注拡大
3. 有機EL・大型液晶向けでシェア拡大

その他分野 P.34
1. ポートフォリオ多角化
2. 再エネ・宇宙分野の受注強化

人材戦略

エンジニア育成 / 採用・定着率向上 / エンゲージメント向上 / 公正な評価・成長基盤

P.43

サステイナブル戦略

2040年ネットゼロ達成に向け
再エネ導入とGHG削減を推進

P.41

施策のモニタリング

KPI

事業戦略

一人当たりの限界利益
目標
2,000万円

人材戦略

エンジニア育成数
目標
100名育成

女性正社員比率
目標
20%以上

正社員離職率
目標
1%以下

女性管理職比率
目標
18%以上

一人当たり福利厚生費
目標
12万円／年

障がい者雇用率
目標
3.0%

サステイナブル戦略

太陽光自社発電
目標
50%以上

事業戦略　Semiconductor Sector

半導体分野

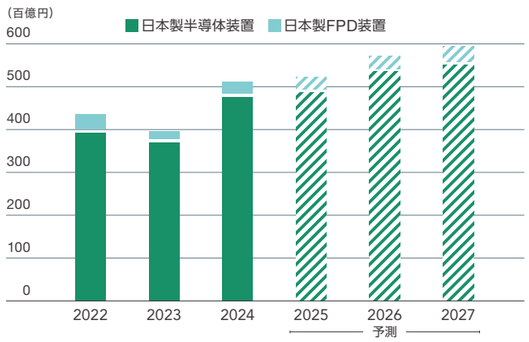
半導体分野では、主に半導体製造装置の心臓部に使用する真空部品を製造しています。
当該部品は真空中で安定したプラズマを発生させるため、ばらつきのない高精度と耐久性が要求されます。半導体製造のプロセスは非常に繊細であるため、試作と製品の評価には長い時間がかかりながらも、一旦装置に採用されると長期間変更されずに受注が継続します。

事業環境分析

半導体製造装置市場は、2023年に一時的な調整を迎えた後、2024年以降は先端メモリやロジック製品向けを中心に回復基調にあります。日本製装置の販売高は、2023年度の約3.7兆円から2026年度には過去最高の5兆3,498億円まで拡大する見通しであり、中期的な投資再開が期待されています〔SEAJ予測〕。

米中の通商摩擦や政策変更に伴う地政学的リスクは引き続き注視が必要ですが、AIや高性能演算への対応を背景とした先端半導体の需要増加、ならびに2nm世代以降のプロセス技術の実用化が、装置市場の成長を下支えする要因となっています。

市場予測



出所：一般社団法人日本半導体製造装置協会（SEAJ）2025年7月発表「半導体・FPD製造装置需要予測（2025年度～2027年度）

機会とリスク

分　類	機　会	リスク	対応策
地政学・通商政策	■各国半導体支援策による前工程投資拡大	■輸出規制・関税適用による事業影響 ■原材料コスト上昇／供給不安定 ■地政学・景気要因による装置需要減少	■輸出管理体制強化、情勢モニタリング ■調達先多角化・在庫適正化 ■販路多様化
市場環境	■先端ロジック投資再拡大・消耗品需要の継続的発生	■シリコンサイクル・在庫調整による投資変動 ■景気・為替悪化で装置市況が停滞	■消耗品比率拡大で収益安定化 ■新分野開拓
製品・技術・サプライチェーン	■高付加価値部品の開発力強化 ■消耗品需要の安定成長 ■KMAC素材と連携した垂直統合／完成品提案	■技術流出・技能承継遅延リスク ■原材料コスト高／供給不安定リスク	■エンジニア育成と技術データ保護強化 ■試作・製造の連携強化 ■複数サプライヤー体制
人材・組織	■消耗品専任ラインで試作→量産スループット向上 ■エンジニア育成で試作力・短納期対応強化 ■DX/自動化で省人・高効率生産	■人材確保難・技能継承遅延 ■試作キャパ不足で受注機会損失	■組織的エンジニア育成 ■量産/試作分離＋工程スペシャリスト配置 ■成果連動報酬でモチベーションを向上
財務・経営管理	■戦略的M&Aで事業多角化・収益源拡大 ■補助金・金利ヘッジを活かし成長投資を支援	■設備投資が計画どおり稼働せず投資回収遅延・減損発生 ■M&Aシナジー不発・PMI失敗による財務悪化・在庫過多・資金繰り悪化、金利・為替変動リスク	■投資前ROI検証・段階的投資・資産モニタリング ■DD徹底とPMI計画、専門家活用でM&Aリスク低減 ■需要予測・在庫管理DX

戦略の基本方針

当社は、変動性の高い半導体市場において、“変化に強い事業構造”の確立を軸に、成長と収益安定性の両立を図っています。特に、消耗品ビジネスの強化と顧客基盤の多層化を通じて、市場変動に耐性のある事業運営体制への進化を進めています。

01 消耗品ビジネスの安定収益基盤化

装置投資が停滞する局面でも継続的な需要が見込める消耗品ビジネスは、当社にとって安定的な収益源となり得ます。とりわけ、CVD・エッチング装置向けの真空部品は摩耗頻度が高く、精度と品質が要求される領域です。当社はこの構造特性に注目し、消耗品への供給力と対応力を磨くことで、景気変動の影響を受けにくい収益モデルの構築を図っています。

進　捗
- 半導体分野では2025年に入り、消耗品の出荷が回復傾向。
- KMAC社の子会社化により、レガシー装置向け部品をポートフォリオに加え、消耗品の幅を拡充。

課題と対応
- 課題　顧客からの納期短縮要請が年々強まる中、需要変動が激しい局面では、人材リソースを中心に、設備や生産プロセスを含む供給対応力全体に課題。
- 対応　リピート品と試作の生産体制を分離し、試作専任化とエンジニアの早期育成を進めることで、短納期や需要変動へ対応。

02 顧客基盤の拡充と深化

当社は、既存顧客との関係性を深めるとともに、獲得済みの新規顧客との取引拡大に向けて、試作対応力の強化を進めています。特に半導体分野においては、量産採用に先立つ評価試作における対応精度とスピードが極めて重要であることから、迅速な立ち上げと試作件数の確保を戦略の軸としています。

進　捗
- 2024年8月期下期には半導体市場で回復傾向が見られ、特に新規顧客からの量産部品の受注が拡大。

課題と対応
- 課題　試作案件の増加に対し、試作から量産移行までを支える人材・体制の整備が追いついておらず、対応遅れによる受注機会損失リスクが課題。
- 対応　エンジニア育成と、顧客ごとに複数製品を並行して立ち上げる体制を整備することで、試作スピードと量産導入への対応強化。

03 M&Aによる技術補完とバリューチェーン拡張

2025年4月、当社はKMアルミニウム株式会社（以下、KMAC社）を子会社化しました。これにより、素材調達から加工・表面処理までを内包する、より川上領域を含んだ製品提案が可能となりました。KMAC社は、半導体製造装置向けの高純度アルミ素材やアルマイト処理、鋳物技術に強みを持ち、当社の精密加工・溶接技術と高い補完性があります。今後は両社の技術・営業チャネルを相互活用し、装置メーカーへの完成品提案や顧客基盤の拡張を図っていきます。

進　捗
- 2025年4月にKMAC社の株式取得を完了。

課題と対応
- 課題　PMI（Post Merger Integration）段階にあり、両社の情報・業務・顧客基盤を統合・共有する体制は発展途上。
- 対応　2025年4月に営業・技術・製造・管理部門のプロジェクトチームを立ち上げ、PMIを段階的に推進中。

TOPICS
- **KMアルミニウム社（KMAC）の子会社化**により、素材・アルマイト処理・鋳物技術の獲得と拡張を通じて、半導体事業のバリューチェーン拡大を目指す。
- KMAC社のレガシー向けアルミ消耗品を取り込み、製品ポートフォリオを強化。
- KMAC社の技術・顧客基盤とマルマエの加工力を融合し、装置メーカー向け**完成品提案を視野に**。

事業戦略　FPD Sector

FPD分野

FPD分野では、液晶や有機EL等の製造装置および検査装置を構成する真空部品を製造しています。
当該部品はサイズが3m以上と大きく、形状が複雑で歪みやすい特性を持ちます。しかしながら、厳しい平面度や高精度が要求されるため、製造には特別な注意と技術が必要です。

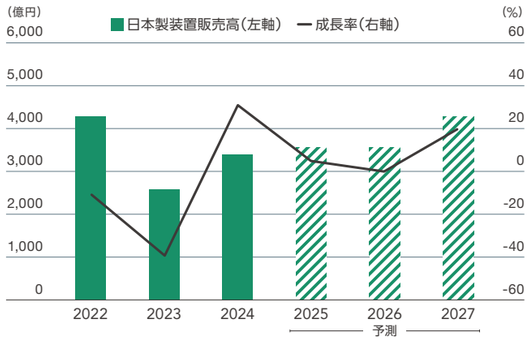
事業環境

FPD分野は、テレビ向けの大型液晶パネル向け投資と、スマホ・タブレット向け中小型有機EL(OLED)向け投資に分けられます。

2024年度前半は液晶向け投資が停止していたものの、タブレット等のIT機器用途でG8 OLED向け投資が拡大したことにより、後半から市場環境が急回復しました。

今後もG8 OLED投資は2026年まで継続が見込まれており、2026年にはテレビ向け液晶投資の再開に向けた動きも見られています。さらに、2028年開催のロサンゼルス五輪に向けたテレビ需要の高まりを見越し、2027年頃から市場は堅調な推移が予想されています。

FPD製造装置 需要予測



出所:一般社団法人日本半導体製造装置協会(SEAJ)2025年7月発表「半導体・FPD製造装置需要予測(2025年度～2027年度)

機会とリスク

機　会	リスクと対策
■G8 OLED設備投資の回復傾向 ■大型LCD(G10.5)再投資 ■EBW活用による大型部品供給	FPD分野は設備投資の波が大きく、需要変動の影響を受けやすい特性があります。当社では、消耗品の受注拡大や他分野への技術応用を進めることで、稼働と収益の平準化を図り、変動への耐性を高めています。 ※EBW=Electron Beam Welding(電子ビーム溶接)。電子ビームを照射して金属を局所的に高温加熱し、極めて高精度・高強度な接合を実現する溶接技術。歪みが少なく、厚板や大型部品にも対応可能。

戦略の基本方針

FPD分野において当社は、OLED投資の継続や大型液晶投資の再始動といった市場変化に対し、独自の技術基盤と対応力を活かした成長戦略を推進しています。特に、電子ビーム溶接(EBW)を用いた大型真空部品の一貫生産体制により、他社には困難なサイズ・精度・納期要件への対応力を強みとしています。市場成長局面における攻勢に加え、設備投資の波動が大きいFPD市場においては、受注構成の平準化と収益耐性の強化も重要な視点です。当社は以下の3点を重点施策として継続的に取り組んでいます。

リピート品・消耗品の受注拡大
リピートにつながる試作品の受注

新分野開拓
大型設備や一貫生産体制を活かした市場開拓

シェア拡大
市場環境を見ながら新工場を計画し、売り上げ拡大

進捗　2024年度は、G8 OLED向け需要の回復を背景に、EBWや大型機械の活用を強化しました。その結果、FPD分野の売上高は1,008百万円と前年同期比+30.2%の増加となりました。

事業戦略　Other Sectors

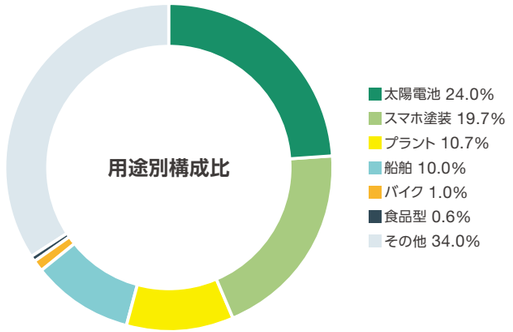
その他分野

その他分野は、当社が長年培ってきた精密加工技術や生産基盤を活かし、半導体分野に続く将来の成長エンジンを創出するための探索・挑戦の場として位置付けています。半導体市場の成長とともに歩みつつも、将来的な技術革新や市場構造の変化に備え、事業ポートフォリオの多角化を推進しています。
既存の太陽電池分野や宇宙関連分野など、多様な領域での取り組みを通じて、持続的な企業価値向上とリスク分散を図っています。

事業環境

再生可能エネルギー分野では、脱炭素化の進展や政策的支援により中長期的な成長が期待されていますが、市場の競争激化や需給バランスの変動、市況の不安定さが課題となっています。

宇宙分野では、世界的な民間需要の拡大や国内ベンチャー企業の増加が見られ、人工衛星やロケット向けの高精度加工部品について、当社も今後の事業機会として産業動向を注視しています。



機会とリスク

機　会	リスク	対応策
■技術や生産基盤の多用途化による新分野への展開 ■再生可能エネルギー分野の市場成長や新技術の進展 ■宇宙産業・衛星関連市場の拡大に伴う新規受注機会 ■事業ポートフォリオ多角化による中長期安定化	■主力分野(半導体等)への依存による中長期的な構造リスク ■太陽電池装置市場の不安定性や過剰投資リスク ■新分野での量産体制構築に時間を要する可能性 ■市場・需給バランスの変動、グローバルリスク	■市場動向や採算性を案件ごとに評価 ■既存技術の高度化や新技術獲得を継続し、技術基盤を強化 ■多分野への展開による事業リスクの分散

戦略の基本方針

その他分野における当社の戦略は、「半導体分野に続く将来の主力事業の発掘・育成」と「事業ポートフォリオ多角化の推進」を軸としています。
具体的には、太陽電池分野では高効率型設備や新技術を中心に、個別案件ごとに市場環境・採算性を精査しながら、当社独自の高精度加工・真空技術を活かした付加価値提案に注力しています。宇宙分野においては、大型機械や精密加工ノウハウを活かし、段階的な参入と顧客開拓に取り組んでいます。
これらを通じて、将来の不確実性への備えと新たな成長機会の創出を両立し、持続的な企業価値向上を実現していきます。今後も全社横断的な技術・人材育成や協業体制の整備を進めることで、新分野への展開力と競争優位性の強化に努めてまいります。

財務戦略

基本的な考え方

当社の財務戦略として、基本的に自己資本比率50%を維持できる戦略をとっています。また、景気変動や機動的なM&Aに備えるため、電子記録債権および売掛金などの営業債権と現預金を合わせた換金性の高い流動資産で30億円程度を確保する方針です。

設備投資については、財務的に安全な範囲（営業CF50%程度）を原則としながらも、市場動向を鑑み機会損失を避けられる投資を行います。

個別の設備投資は、ROICが加重平均資本コスト（WACC）を上回ることに加え、長期間にわたりROICの向上に寄与することを判断基準としています。

設備投資による借り入れを行う場合は、原則として、借入期間を設備償却期間に合わせて、設備投資額の半分を自己資金、残り半分を借り入れとすることで、手元流動性を確保しています。

また、半導体市場の変動リスクをヘッジするため、同業他社に限らず、当社とシナジーが高い事業についてはM&Aを積極的に検討します。投資資金は手元流動性に加え、外部からの資金調達を活用します。M&Aの検討段階で財務バランスについては慎重に再判断を行う方針です。

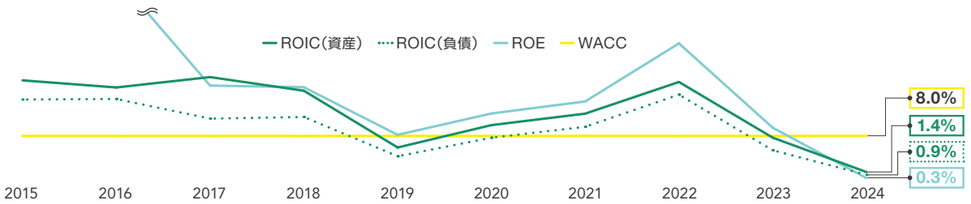
ROIC経営の深化

当社の中期事業計画「Innovation 2026」のROICの目標値は負債ベース18.0%、資産ベース20.0%としています。2024年8月期のROICは負債ベース0.9%、資産ベース1.4%となり、前年度から低下する結果となりました。中期事業計画達成に向けて、資本効率を高めるためマネジメント改革に取り組み、WACCを上回るROICを追求するため、経営層から現場関係者まで、ROIC経営の意識を広げ、浸透させるための取り組みを行っています。ROIC改善の現場への浸透を図るため、会社目標のROICと現場のKPIを連動する取り組みを進めています。

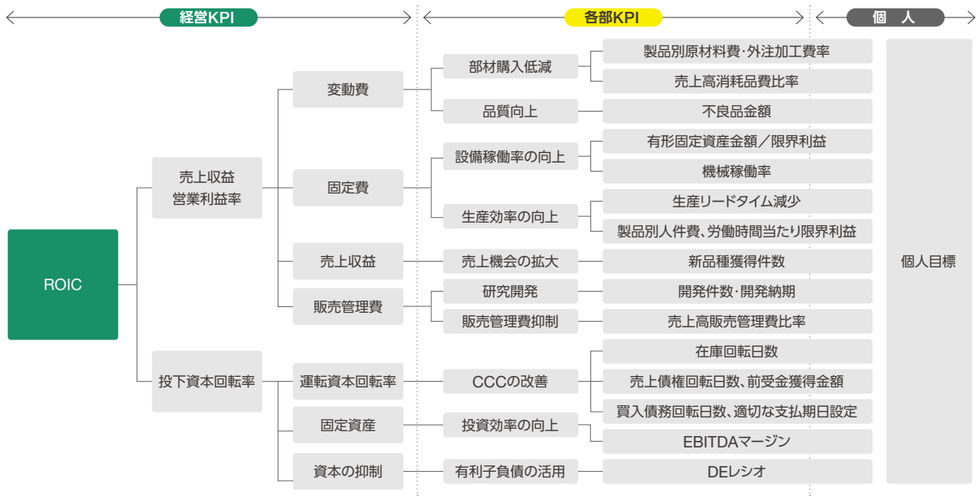
具体的には、毎年経営層から現場までの各階層におけるKPIを設定します。現場ではグループ単位、個人単位まで掘り下げ、製品別、業務担当別に管理可能な改善目標を設定し、各部で進捗管理を行っています。各部でのKPIの達成状況は、毎月の経営会議で報告しており、ベストプラクティスについては横展開してROIC経営の浸透を進めています。

また、当社ではROICを設備投資の重要指標と位置付けております。WACCを8%と想定し、ROICの数値がWACCを上回る限り設備投資（ESG投資は除く）を積極的に行う方針としております。

ROIC/ROEの推移とWACC



ROICツリー

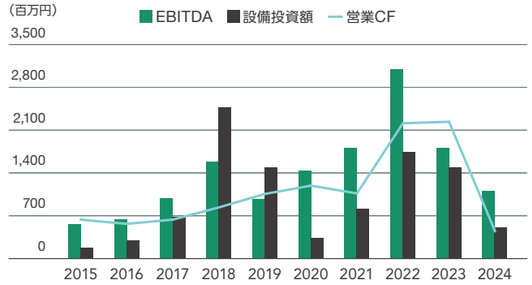


キャッシュアロケーション

キャッシュ・フローの創出

当社は、積極的に設備投資を行うとともに、マルマエ生産方式等の当社独自の取り組みを進めることで、生産効率の向上を図ってまいりました。それに加え、会社のKGIにROICを採用し、投資効率を意識した経営を進めた結果、EBITDAを増額することができました。2024年8月期の営業キャッシュ・フローは、税引前当期純利益の減少と売上債権が増加したことが影響し、+4.3億円となりました。営業キャッシュ・フローから投資キャッシュ・フローを差し引いたフリーキャッシュ・フローは−0.7億円となりました。

EBITDA/設備投資額/営業CF



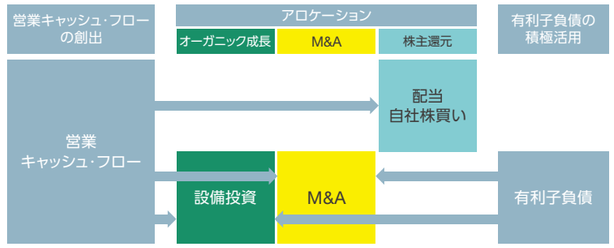
キャッシュ・アロケーション

創出した営業キャッシュ・フローはオーガニック成長の原資の設備投資と株主還元に充当します。設備投資は将来獲得できるEBITDA額を念頭に置き、営業キャッシュ・フローを中心に有利子負債を活用しながら、戦略的に投資します。M&Aについては、企業価値と事業シナジー等を総合的に勘案し、株主資本と有利子負債のバランスを考慮して投資します。

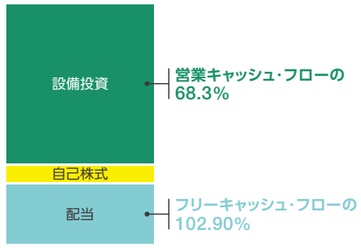
株主還元については、原則、営業キャッシュ・フローを活用して配分します。

このような方針のもと、2024年8月期の設備投資は5.0億円（対営業CF116.7%）、有利子負債で6億円の調達を行いました。株主還元への配分は3.5億円（対営業CF81.6%）となりました。

キャッシュアロケーション



過去5年間のキャッシュアロケーション（実績）

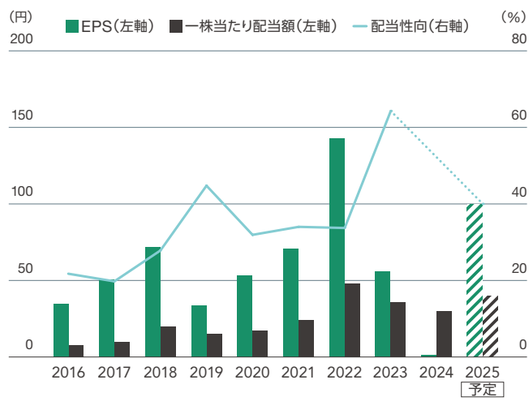


株主還元

当社の利益配分に関しましては、長期的な視野に立った投資の実施とともに、経営成績および財務状況を勘案しつつ、収益性に基づく利益配分を目指し、配当金の計算については配当性向の考えを取り入れています。中期事業計画「Innovation 2026」にて、最終損益が赤字となる場合は見直しを行うこととしていますが、配当性向は35%以上を目標とし、年間最低配当額は20円とすることとしています。

また、自社株買いについても機動的に行っており、株価がファンダメンタルに基づかない急激な変動を行った際にシグナリング効果を狙い実施しております。直近では2020年8月期に161百万円、2022年8月期に400百万円の自社株買いを行いました。自社株買いは、ROEの向上、EPSやBPSが向上します。

EPS/1株当たり配当額/配当性向



サステナビリティ

持続可能な社会の実現に向けて

サステナビリティ経営の進化 ～企業価値向上と社会的責任の両立に向けて～

マルマエは、「技術で社会に貢献する企業」として、持続的成長と社会価値の創出を両立するサステナビリティ経営を推進しています。ブランドスローガン「道を究め、未知に挑む。」のもと、全社員が変革と挑戦を続ける企業文化を形成し、技術力を核とした価値創造に取り組んでいます。

サステイナビリティ基本方針

1	2	3	4
半導体製造装置やFPD製造装置への部品供給を通じて、情報社会を支える。	持続可能な社会の実現を目指す。	誰もが活躍できる環境を整える。	健全な経営基盤を確立する。

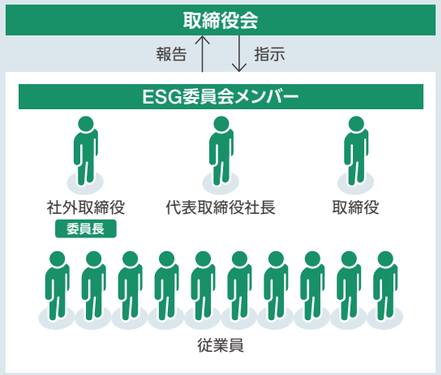
ESG委員会

サステイナビリティ推進体制

取締役会の諮問を受けたESG委員会がサステイナビリティ事項を管掌しています。委員会は企業価値を高める上で、経営上対処すべき重要課題（マテリアリティ）を特定し対処する役割を担っています。事業環境を継続的に監視し、中長期的な課題を洗い出すとともに対応策を策定し、関連部署と連携してアクションへと移しています。

同委員会は事業環境を適時に反映するために原則として月に1回開催し、審議および取り組みのモニタリングを行っています。ESG委員会の議論内容は毎月取締役会に報告され、取締役会からはフィードバックや指示が与えられます。

ESG委員会体制図



Member
経営陣と多様な人材

ESG委員会は社外取締役を委員長とし、代表取締役社長および取締役、従業員10名、合計13名で構成されています。
サステイナビリティ課題は中長期的な経営課題への取り組みとなるため、経営陣がメンバーとなり、経営へのインパクトを高めています。委員長を女性社外取締役が務めることで社外の知見を入れて、議論の活性化を図っています。
従業員は全事業所かつ幅広い部門から選任しています。部門は製造、生産管理、営業、設備技術、人事、経理、開発部門から集まっています。それぞれの立場からの課題意識や意見を課題解決に反映することを目的としています。

主な進化・深化ポイント

環　境

太陽光発電設備

- ネットゼロ目標を2050年から2040年へ前倒し
- CDP気候変動「B」取得（SME現時点で最高スコア）
- 廃液削減・排水計量システム導入
- 東京エレクトロン株式会社グリーンパートナー認定（2年連続）

人的資本

製造現場の様子

- 人材育成・社内環境整備方針の初設定・公表
- 女性活躍推進：鹿児島県「女性活躍推進宣言」登録、行動計画の見直し、全従業員へのがん検診助成
- エンゲージメントサーベイ導入
- 育休取得率75％以上・有給取得率80％以上を継続

地域・社会

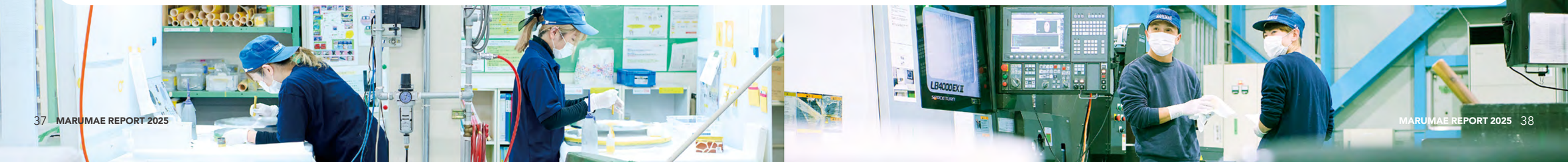
地域プロバスケ試合（冠スポンサー）

- 出水市 SDGsパートナーに登録
- 大学共同研究・学生支援を拡大
- 地元学生の工場見学受け入れ、消防団への工場施設提供、公共施設のネーミングライツ取得、障がい者団体と連携した講演活動を実施

ガバナンス

経営会議の様子

- ISO27001（情報セキュリティ）認証取得
- 全社的リスク評価基準策定と対応策検証開始
- 重要KPIの進捗をESG委員会で毎月議論し、取締役会フィードバックを基に目標達成に向けた改善



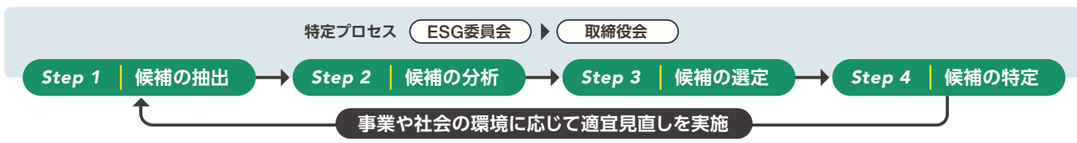
マテリアリティ（重要課題）

※1 派遣社員を含む　※2 役職者とはグループ長以上を指します。　※3 休職者は対象から除いて集計しています。

マテリアリティ	取り組むテーマ	実行しなかった場合のリスク	実行した場合の機会	達成時期	目　標	進　捗
生産力向上	■試作力強化	■技術力の低下 ■新規受注量減少	■技術力向上　■受注増加 ■お客様からの信頼増加	FY2030	■エンジニア（プログラマー）　**100名育成**	■エンジニア人数　**70名**
	■設備投資	■受注拡大の機会損失	■受注拡大	FY2026	■資産ベースROIC　**20%以上** ■負債ベースROIC　**18%以上** ■一人当たりの限界利益　**2,000万円**	■資産ベースROIC　**1.4%** ■負債ベースROIC　**0.9%** ■一人当たりの限界利益　**892万円**※1
お客様満足向上	■品質・コスト・納期（QCD）改善	■お客様からの信頼低下 ■受注減・売上減	■お客様からの信頼向上 ■受注増・売上増	毎年 2026年8月期（品質項目）	■お客様満足度（総合）　**4.57以上/5点満点中** ■全お客様から品質評価　**4以上/5点満点中**	■お客様満足度（総合）　**4.8** ■品質評価4点以上の顧客割合　**83%**
人材戦略	■人材開発	■技術力の低下	■技術力の向上	FY2025	■人材育成専門チームの構築（人事課設立） ■人材育成プランの作成と実施、従業員一人当たりの教育投資の充実 ■年10時間/一人	■人事課設立 ■一人当たりの研修時間　**14.9時間/人**
	■働く環境の整備	■モチベーションとパフォーマンスの低下 ■人材流出	■従業員の負荷低減 ■コミットメント上昇 ■モチベーションとパフォーマンス向上	FY2025	■男女の育児休業取得率　**75%以上の維持** ■離職率の低下 正社員の離職率　**1%以下** ■一人当たり福利厚生費　**12万円/年**	■女性の育休取得率　**100%** ■男性の育休取得率　**75%**
	■多様性と機会均等の実現	■国際競争力の低下 ■評判の低下	■機会均等による個々の能力の発揮 ■イノベーション創出 ■差別や排除の解消	FY2030（女性比率） 継続目標（障がい者雇用） ダイバーシティ教育	■女性正社員比率　**20%以上** ■女性役職者比率※2　**18%以上** ■障がい者雇用率　**3.0%** ■ダイバーシティ/LGBTQ教育を年1回実施	■女性正社員比率　**13.1%** ■女性管理職比率（課長以上）　**15.0%** ■役職者数（GR長以上）　**16.0%** ■障がい者雇用率　**2.26%** ■ダイバーシティ教育受講率　**100%**
	■人権リスク分析と人権保護	■人権侵害リスク ■社会的信頼の低下	■人権侵害リスクの回避 ■人権リスクの見える化による安心感 ■規制対応の先取り	FY2025	■人権リスク分析の実施・対策・開示 ■人権教育を年1回実施	■協力企業説明会にてサーベイ実施 ■人権教育受講率　**100%**
気候変動への対応	■GHG排出量の削減 ■総エネルギー使用量の把握	■炭素税が課されるリスク ■お取引先との取引減少リスク ■規制強化による事業リスク	■資金調達の際に有利になる ■エネルギー価格高騰への対応	FY2050	■カーボンニュートラルを目指す ■2030年には限界利益当たりのCO_2排出量をFY2021比5割以上削減	■再エネによる削減率　**16.3%**
環境負荷の最小化	■消耗品削減	■廃棄物処理のコスト増加 ■規制への対応の遅れ ■環境負荷	■コスト削減 ■環境負荷の軽減	FY2030	■切削液廃液量を2021年8月期比で40%削減**（目標数値11,160L以下）** ■梱包資材の限界利益率を2021年8月期比で10%削減**（目標数値 0.394%）** ■不良再作費の限界利益率を2021年8月期比で40%削減**（目標数値 0.98%）**	■廃液量　**27,240L** ■限界利益当たりの梱包資材費　**0.75%** ■限界利益当たりの不良再作費　**2.53%**
	■水リスク・水ストレス調査 ■効率的な水使用	■渇水の場合、製造量減少	■渇水の場合の対策立案	FY2026	■水リスク・水ストレス調査の実施・対策・開示	■市からの総水供給量　**6,337t** ■地下水の総使用量　**20,736t**
安心安全な職場環境	■労災の減少 ■化学物質の適切な管理 ■実効性のある安全教育	■従業員の健康への被害 ■評判の低下 ■違反による処罰や是正処置コスト発生	■安心安全な職場環境 ■規制遵守	継続目標	■安全教育受講率　**100%**	■安全教育受講率　**100%**※3
サプライチェーン管理	■安定的な調達と供給	■製造困難 ■評判リスク	■安定的な供給	FY2026	■サプライチェーンのリスク特定と対策	■RBAに基づきアンケートの実施
デジタル技術の活用	■業務効率化	■競争力低下	■業務効率化によりコスト削減	FY2024	■DX業務改善数　**24件/年**（前年18件） ■デジタル技術による教育手法の刷新	■DX業務改善数　**41件**
強固なガバナンス体制	■実効性のあるリスク管理体制の構築	■環境の変化による脆弱性	■危機への準備 ■レジリエンスの向上	FY2025	■実効性のある全社的リスク管理体制の構築	■リスク評価基準策定 ■対応策評価開始
	■情報セキュリティ対策	■システムの停止による操業停止 ■情報漏洩	■安定的な稼働 ■財務・信頼損失の回避	FY2024	■ISO 27001取得 ■社外へのインシデントゼロ	■情報セキュリティ教育　**100%**

マテリアリティの特定プロセス

マテリアリティの特定にあたり、ESG委員会においてISSB、SASBスタンダード、ESG評価項目を参考としながら、業界固有の課題、事業の持続的成長への影響、財務影響を考慮した上で「課題（マテリアリティ候補）」を整理。抽出された課題は、同委員会にて「自社の価値創造への影響」と「5者のステークホルダーにとっての影響」の観点で評点をつけ、マテリアリティとして特定しました。マテリアリティは対策と目標を設定後、取締役会での審議を経て承認されています。



サステナビリティ経営

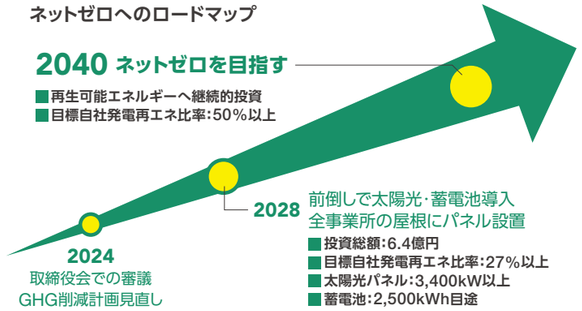
気候変動・ネットゼロへの挑戦

1 長期ビジョンと気候変動対応の位置付け

当社は、サプライチェーン全体でのGHG排出削減を経営の重要課題と位置付け、2040年までにネットゼロ（GHG排出量実質ゼロ）を達成することを新たな長期目標として掲げています。気候変動は事業継続性、顧客・市場との信頼構築、さらには資本コスト低減にも直結するリスク・機会と捉えています。

なお、気候変動対応は、社会的責任にとどまらず、主要顧客の調達基準への適合や新規受注機会の維持・拡大につながるものです。これにより、当社の事業成長や収益性の安定化、資本コストの低減、ひいては企業価値の持続的な向上にも資するものと認識しています。外部評価やESG投資への対応力強化により、資本市場からの信頼向上にも寄与しています。

ネットゼロへのロードマップ



2 戦略・目標・進捗

当社は「2040年ネットゼロ」をサプライチェーン全体で目指しており、主要顧客の要請にも対応しながら、自社発電による再生可能エネルギー比率の拡大を経営の重点方針としています。CO_2排出量の可視化と削減、再生可能エネルギーの導入を軸に、以下のとおり段階的な目標と進捗管理を進めています。

2024年　計画見直し・取締役会審議

GHG削減計画の妥当性とリスクを点検し、KPIや方針を修正。CDP気候変動「B」スコアを取得（中小企業最高水準）。

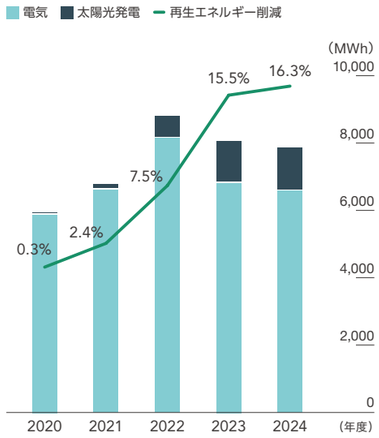
2028年　全事業所への再エネ設備導入

投資総額約6.4億円をかけて太陽光パネル3,400kW、蓄電池2,500kWh以上を導入。自社発電再エネ比率27%以上を中間目標としています。

2040年　ネットゼロ目標年

再生可能エネルギーへの継続投資により、50%以上の自社発電再エネ比率を実現し、サプライチェーン全体でGHG排出量実質ゼロを達成します。

再生エネルギー発電量と削減率



これらの取り組みは、「自社で再生可能エネルギーによる電力供給を可能な限りまかなう」方針のもと、外部調達に過度に依存しない安定的かつ柔軟なエネルギー管理体制を構築することで、主要顧客や市場の要求水準に適合し、長期的な競争力維持につなげています。

3 ガバナンス・推進体制

気候変動課題は取締役会の監督のもと、ESG委員会が中心となって推進しています。委員会は社外取締役を委員長とし、代表取締役社長や関連部門責任者が参加。月次で進捗・リスク・目標達成度をレビューし、重要な課題は取締役会で審議されています。経営層によるコミットメントと現場実行力の両立により、柔軟かつ機動的な目標見直し・運用を可能としています。

4 外部評価・顧客要請への対応

SME CDP Discloser 2024

CDP気候変動調査で「B」スコア（中小企業評価で最高位）を2024年度に取得し、外部からの体系的な管理水準が認められました。	主要顧客（東京エレクトロン）よりグリーンパートナー認定を2年連続で取得。顧客要請による環境サプライチェーンイニシアティブ“E-COMPASS”等への対応を進めています。	CO_2排出量や廃液量、水使用量などのデータは自社ウェブサイトで定期開示し、電力会社排出係数改定にも対応した最新データ反映に努めています。

5 気候変動リスク・機会の認識と対応

移行リスク
環境規制の強化、顧客からの脱炭素要請、省エネ・環境設備への対応遅れ

物理リスク
気候災害（台風・豪雨等）による生産・物流への影響
➡ BCP（事業継続計画）や定期訓練・設備分散によるレジリエンス強化を進めています。

事業機会
気候変動対応を進めることによる主要顧客との取引継続、外部評価や資本市場での信頼向上

詳細なリスク・機会や対応方針は、「CDPコーポレート質問書2024」にて開示しています。
https://www.marumae.com/img/sustainability/pdf/2024.pdf

人材戦略

技術を極め、価値創造の核となる人材へ

当社は「技術は究極を目指し、競争と協調を尊び、技術注力企業として社会に貢献する」という経営理念のもと、持続的な企業価値向上を追求しています。

この実現を支えているのは、他ならぬ「人」の力です。当社の技術や生産力は、社員一人ひとりの知見・経験・技能が結集することで生まれており、技術力そのものが“人”の能力の集合体であると認識しています。

こうした考えから、当社は「人材戦略＝経営戦略」と捉え、最重要課題として、人への投資・育成を継続的に強化しています。

長期ビジョン・中期事業計画と人材戦略の接続

当社は、2030年に売上高300億円・営業利益90億円の達成、そして「先端技術と供給力で、幅広い分野の総合メーカーを支えられる部品加工のリーディングカンパニーを目指す」という長期ビジョンを掲げています。この実現のためには、自律的に考え行動できる人材の育成が不可欠であると考えています。

新中期事業計画「Fusion2028」では、売上高250億円・営業利益56億円という定量目標を設定しています。これを支えるのは、DXによる生産・管理手法の革新と、それを推進できる人材育成の徹底です。

そのため、マテリアリティとしても「人材育成・安定確保」を上位に位置付け、採用から育成、定着・活躍推進までを一気通貫で推進する全社戦略を展開しています。

人材戦略の推進体制

実務の中核	人事・企画課（2024年9月新設）
役　割	採用・育成・制度設計・働き方改革など、人材マネジメント全般の実務を担います。 人事・企画課は新設組織として、戦略的な人材獲得・育成、就労環境の企画・運用に取り組んでいます。

従業員意向の反映と現場課題の議論	人材戦略委員会
設立・目的	2022年8月期に設立。従業員の職場環境をより良くするための対話の場。 労働環境や評価・成果給制度の改善を通じて、従業員エンゲージメント向上や優秀人材の採用・定着を図ることを目的としています。
構　成	各事業所の従業員代表、代表取締役社長、取締役、一部部所長。
活動事例	休日数の増加・採用戦略立案・職場環境改善・給与および成果給制度の見直し。

戦略・KPI管理	取締役会・ESG委員会
取締役会	ESG委員会からの報告を基にフィードバック・指示を出し、経営全体での方向性を明確化。 フィードバック内容は人事課・現場実務に展開し、PDCAサイクルを形成。
ESG委員会	人材戦略KPIのモニタリングを担当。毎月取締役会に報告し、課題・改善点を提案。

また、当社では、経営幹部の後継者選定・育成に関するサクセッションプランについても、諮問委員会にて継続的に議論を進めています。（2024年8月期から検討開始）

人材戦略の推進体制

当社の人材戦略は、マテリアリティ（重要課題）および全社リスク・機会分析に基づき、策定・運用しています。

1 技術優位を支えるエンジニア育成

マルマエの事業競争力は、高度な技術力にあります。その基盤となるのが、エンジニアの計画的な育成と高度化です。

エンジニア100名体制の実現（2030年目標）に向け、体系的なカリキュラム策定、技能レベルアップ、育成期間短縮（5年→2～3年）に継続投資

プログラマーから「エンジニア」への呼称統一は、工程設計や量産・試作まで担える専門人材のブランド力向上が狙い

教育体系は5段階レベル制。「レベル3以上」の拡大が中核課題

KPI	エンジニア数 2030年目標100名 一人当たり限界利益 2,000万円/年
事業インパクト	試作受注力・既存顧客対応力・新規市場への対応力の向上、一人当たり限界利益（生産性KPI）の持続的な向上

2 採用強化・定着率向上

優秀な人材の確保と定着は、当社の安定した供給体制と持続的な成長を支える根幹です。

採用拡大、企業ブランディング（知名度・魅力度向上）、ミスマッチ防止（仕事内容の適切な伝達）

休日数増加、成果給制度（利益連動型評価）、働きやすい環境整備、有期雇用からの正社員登用、エンゲージメント向上施策

KPI	正社員離職率 FY2025目標1%以下
事業インパクト	人手不足リスク低減、生産キャパシティ維持・機会損失回避、長期的な技術力の蓄積

3 働きやすい環境整備 エンゲージメント向上

従業員が安心して最大限のパフォーマンスを発揮できる環境づくりを重視し、健康経営・福利厚生の拡充、エンゲージメント向上を推進しています。

定期的な制度見直し、社員食堂設置など職場環境改善の継続

エンゲージメントサーベイの定期実施と、結果に基づく現場改善サイクルの導入

健康診断・ストレスチェック・各種検診助成などによる健康維持・増進

KPI	有給休暇取得率 80%以上 男女の育児休業取得率 75%以上 一人当たり福利厚生費 12万円/年
事業インパクト	生産性・定着率向上、組織力・チームワーク強化による企業の持続的成長・収益力の最大化

4 多様性推進・両立支援 公正な評価と持続的成長基盤

マルマエは「能力・実績に基づく公正な評価（エクイティ）」を重視し、不公平や障害が存在しない環境整備を進めています。

女性・障がい者の登用、育児・介護との両立支援（育休取得率目標男女75%以上）、年1回のダイバーシティ研修

女性活躍推進法・鹿児島県「女性活躍推進宣言」登録、行動計画の継続更新

ESG委員会主導で、公正な評価・多様性推進のKPI進捗管理・制度改善を継続

KPI	女性正社員比率 20%以上 女性役職者比率 18%以上 障がい者雇用率 3%
事業インパクト	公正な人材活用と多様な人材の活躍により、人口減・採用難時代でも組織の持続的成長・競争力を確保

社会・地域共生

地域とともに歩み、ともに未来を創る

地域とともに歩む

マルマエは、創業以来鹿児島の地を起点に事業活動を続けてきました。当社は、地域社会の一員として、地域の持続可能な発展を自らの成長と不可分のものと捉え、“地域共生”の視点を大切にしています。地域社会と同じ目線で課題に向き合い、ともに解決策を考え、実行する企業でありたいと考えています。

ともに支え合う取り組み

次世代育成と地域コミュニティの活性化

地元の少年サッカー大会「マルマエ杯」や、Bリーグ・鹿児島レブナイズの支援など、スポーツ・文化活動を通じて地域の方々とつながりを深めています。単なるスポンサー活動ではなく、地域の未来を担う人材やコミュニティの“育ち合い”を支える場をともにつくっています。

プロバスケ冠試合での子ども向け塗り絵体験

産学連携による社会課題の解決

鹿児島大学自動車部への支援（鹿大祭）

鹿児島大学や高専との連携で進めるロケットやロボット分野の共同研究、工場見学・技術交流を通じて、「地元の知」と「現場の技術」が交わる“学び合いの場”を広げています。これにより、新しい技術・サービスを共創し、学生・若手人材の成長や地域の課題解決につなげていきます。

多様性・包摂の推進と実践

障がい者雇用や、従業員による地域福祉団体での講演活動、女性活躍推進や子育て・介護と仕事の両立支援など、すべての人が能力を発揮できる社会の実現に地域と連携して取り組んでいます。地元の消防団への施設提供やSDGsパートナー登録なども、“お互いを支え合う”共生社会の一員としての責任と役割を果たす活動の一環です。

日本言語聴覚士協会での社員発表

これからも、“企業の成長＝地域社会の発展”という好循環を生み出し、
すべてのステークホルダーと“ともに歩む”企業であり続けます。

地域共生活動マップ

分野・活動	主な連携先／エリア	主な内容・支援	主な目的・社会的効果
地域スポーツ支援・交流促進	出水市、北薩地区少年サッカー連盟、地域飲食店	少年サッカー大会協賛、キッチンカー企画	次世代育成、地域交流、経済活性化
産学連携・理系人材育成	鹿児島大学、高専	共同研究、ロボコン・自動車部支援、工場見学	技術力強化、教育支援、採用・理解促進
地域防災・コミュニティ連携	出水市消防署、自治体、地元消防団	工場敷地の訓練場所提供、消防研修参加・意見交換、危険物安全協会役員活動	地域防災支援、リスク対策、信頼関係
ダイバーシティ推進・福祉連携	地域福祉団体、自治体	障がい者・女性等多様な人材の雇用と活躍推進	包摂社会推進、働き方多様化
教育・文化施設支援（ネーミングライツ含む）	出水市、鹿児島大学	講義室・公共施設の維持・運営支援、施設への資金協賛等	教育・文化支援、企業認知拡大

ESG委員長メッセージ

地域に根を張り、未来へつなぐマルマエの挑戦

ESG委員会 委員長（社外取締役）
門田 晶子

社外取締役としてマルマエに関わるようになり、5年目を迎えました。本社で初めて工場を見学した日、現場の熱と静けさが交錯する空気の中で、仕事に向き合っている社員の皆さんの真剣な眼差しが今でも印象に残っています。

マルマエの企業価値は、事業成長や技術の多様化といった目に見える成長だけでなく、その成長を支える日々の積み重ねにこそあると感じています。市場環境の変化や需要の波に対して、着実な投資判断と柔軟な組織対応を続けてきたその姿勢は、企業としての持続性を強く意識している証だと思います。

マルマエのESG委員会の活動に携わる中で、私は「地域社会との共生」が企業価値の重要な基盤だと再認識しています。鹿児島・出水という地域に根ざし、技術と雇用を提供する存在であると同時に、文化や教育、スポーツを通じた貢献も重要な使命と考えます。

近年の取り組みとして、鹿児島大学や鹿児島高専との共同研究をはじめ、同大学講義室や出水市の公共施設へのネーミングライツ提供、小学生サッカー大会「マルマエ杯」の協賛、地域スポーツチームへの支援など、積極的に地域とつながる活動をしています。

こうした社外との関係と並行して、社内でも改善の動きが進んでいます。2025年は、エンゲージメント・サーベイの導入が決定し、従業員の声を経営に反映する仕組みづくりが一歩前進しました。これはESGの「S（Social）」の部分を具体的に推進する取り組みであり、社員一人ひとりのウェルビーイング向上につながるものです。

また、コンプライアンス強化への取り組みとして、情報セキュリティ体制の整備やBCP対策の強化、安全教育の見直しなど、目立たない部分にも力を入れ、企業としてのリスク対応力も高めています。

まだ道半ばではありますが、ESG委員会は「全社的な気づきの装置」であるべきだと私たちは考えています。ESG活動は単なるガバナンス項目ではなく、いざという時に備える信頼の基盤として、企業の持続可能性を裏打ちするものです。

これからもマルマエが前へ進むために、地域や従業員との対話を続け、地に足のついた成長を続けていけるよう、取り組んでまいります。

関東事業所での社外取締役と従業員の対話

品質・サプライチェーン

品質・顧客満足とサプライチェーンマネジメント

品質と顧客満足は、当社の持続的な成長とサプライチェーン全体の信頼性を支える根幹であり、主要顧客との長期的な取引維持や新たな市場開拓の基盤となっています。

1 品質管理体制の概要

- ☑ 品質マネジメントシステム（ISO9001/14001）に基づき、全社的な品質保証体制を構築
- ☑ 技術生産本部傘下に品質保証部・品質保証課を設置、全拠点・サプライチェーンで品質確保
- ☑ 定期的な内部監査・教育・外注管理を通じて継続的改善
- ☑ サプライチェーンでは、協力企業の品質監査を実施

2 品質・顧客満足のKPIと進捗

当社は、顧客満足度と品質評価を重要指標とし、毎年全顧客を対象にアンケート調査を実施しています。総合満足度4.57以上（5点満点中）、および全顧客からの品質評価4点以上を目標として掲げています。

2024年8月期の実績では、お客様満足度（総合）は4.5から4.8へ改善し、品質評価で4点以上を獲得した顧客割合は83％となっています。今後も目標達成に向け、全社で改善活動を継続していきます。

KPI	目　標	2024年8月期 実績	備　考
お客様満足度（総合・平均）	4.57点以上（5点満点中） ※毎年計測	**4.8点** 2023年8月期：4.5点 2022年8月期：4.2点	全顧客アンケート
品質評価4点以上（5点満点中）の顧客割合	100％（5点満点中） ※2026年8月期目標	**83%**	品質評価項目

3 改善サイクル・今後の課題

- ☑ 工程標準化、属人化の解消、教育強化が継続課題
- ☑ 顧客別ニーズ・技術課題にも現場と一体で対応中
- ☑ 品質保証部主導でPDCAを加速

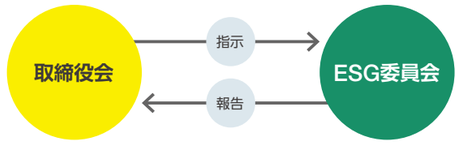
リスク管理・労働安全衛生

リスク管理

当社のリスク管理体制、リスク一覧・対応策は以下のようになります。

全社的リスク管理はESG委員会が管掌し、審議内容は取締役会に報告され、指示を受けます。個別リスクに関しては各部門で分析と対策が行われており、ESG委員会は各部門の重要リスクと対応状況を把握します。

リスク管理体制図



リスク一覧

カテゴリ	主なリスクの例	リスク概要	影　響	対応策
戦略リスク	市場・景気変動リスク、地政学リスク、新技術対応遅延リスク、特定取引先依存リスク、M&Aリスク	市場変動、国際情勢、技術革新、主要取引先への依存度、M&A後のシナジー未達に伴うリスク	売上・利益変動、競争力低下、財務バランス悪化	新分野開拓、新技術開発、顧客基盤多様化、デューデリジェンス徹底、PMI強化
オペレーショナルリスク	製造工程・品質管理リスク、サプライチェーンリスク、在庫管理リスク	生産トラブル、品質不良、サプライチェーン混乱のリスク	納期遅延、品質問題、顧客信用低下	品質管理徹底、複数サプライヤー確保、需給管理改善
事業継続・災害リスク	自然災害リスク、パンデミックリスク、電力・インフラ供給リスク	地震・台風等の自然災害、感染症拡大、インフラ停止のリスク	生産停止、復旧費用増加	BCP整備、リモートワーク導入、代替生産体制の整備
財務リスク	資金繰りリスク、為替リスク、コスト高騰リスク	金利上昇、為替変動、原材料価格高騰に伴う財務への影響	資金調達コスト増、収益性の低下	財務基盤の強化、手元流動性の確保、借入金金利の一部固定化、コスト管理強化
法務・コンプライアンスリスク	各種規制抵触リスク、内部不正リスク、知的財産リスク	法令違反や知財侵害、不正行為等のリスク	取引停止、信用失墜	コンプライアンス教育、内部監査強化、知財管理
IT・情報セキュリティリスク	サイバー攻撃・情報漏洩リスク、システム障害リスク	情報漏洩やサイバー攻撃によるシステム停止リスク	生産停止、企業信用低下	セキュリティ体制強化、バックアップ体制整備
人的リスク	人材確保・育成リスク、労働安全リスク、ハラスメントリスク	人材確保遅延、事故・ハラスメント発生のリスク	技術継承困難、生産性低下、従業員離職	採用・育成強化、労働安全教育、ハラスメント防止策
サステナビリティ関連リスク	環境規制対応リスク、水リスク、サステナビリティ評価低下リスク	環境規制強化、水資源不足、サステナビリティ対応遅れリスク	企業イメージ悪化、受注機会喪失	再エネ導入、CO_2排出削減目標設定、水管理徹底

労働安全衛生に関する外部評価の獲得

2024年7月、当社高尾野事業所（鹿児島県出水市）は、令和6年度鹿児島労働安全衛生大会において鹿児島労働局長奨励賞を受賞しました。本表彰は、労働災害の大幅な減少や、日常的な安全管理の徹底、職場の安全衛生水準の高さが評価されたものです。当社は、現場の安全を企業活動の基盤と位置付け、従業員一人ひとりの安全意識向上や職場環境の継続的改善に取り組んでいます。今後も安全・安心な職場づくりを通じて、持続的な事業成長と地域社会への信頼向上を目指していきます。

ステークホルダー・エンゲージメント

「マルマエ」という名前は、事業を行う上で周囲に角を立てないように「丸く」「前へ」進むことを願って付けられました。
これまでも様々な方々のおかげで事業を前へ進めてくることができました。
今後もステークホルダーの皆様と対話をしながらWin-Winの関係を築き、
ともに前へ進んでいきたいと考えています。

お客様

目的 当社は世界トップクラスの装置メーカーのお客様の「困った」を解決することで成長してきました。お客様の課題にいち早く気づき、解決策をご提示できるよう、日頃から綿密なコミュニケーションを図っています。

期待・要請
- 複雑で高精度な形状の加工
- 急増する需要に応えられる生産能力
- 複数工程を一貫してできる体制
- 高品質品・適正価格・安定した供給

施策
- 設計担当者とのコミュニケーション・提案
- 柔軟な設備投資
- 新技術の開発
- 繰り返す改善活動

改善活動
- 情報セキュリティ対策の強化
- BCP運用の強化
- 労働人権・ダイバーシティ研修の実施
- 気候変動対応

資本・資金提供者様

目的 当社の事業は株主様の資本および金融機関様の融資に支えられ、これらの資金のおかげで機動的な設備投資が可能となってお客様の需要に応えることができています。投資家様のご期待に沿えるように定期的に対話を行い、金融機関様へは説明責任を果たせるように適宜情報共有を行っています。

期待・要請
- 安定成長・株価上昇・配当
- 健全な財務体質
- ESG課題への取り組み

施策
- 中期事業計画等エクイティプランの作成
- 金融機関様との情報共有
- ESG計画の策定と実施

改善活動
- 2050年カーボンニュートラル戦略策定
- サプライチェーンGHG排出量の開示
- 水使用量の開示
- 統合報告書による理解促進

協力企業様

目的 当社は協力企業様と協働して事業活動を営んでいます。安定供給と高品質の実現のために、コミュニケーションを密にしています。また健全なガバナンスを保持するため、公平・公正・透明性のある関係を構築しています。

期待・要請
- 安定受注
- 財務健全性の維持
- 競争力の維持
- 適正価格

施策
- リピート品受注の増加
- 一定の自己資本比率の維持
- 技術力の向上
- 高付加価値品の受注

改善活動
- 協力企業様説明会開催
- 需要動向の説明
- CE! CC教育の実施
- インサイダー・コンプライアンス教育の実施

従業員とご家族

目的 当社の事業は、全部門が人の持つ知識と技能という技術力によって成り立っています。その技術力を安定的に蓄積向上していくために、労働環境の改善や評価制度の向上を行うことで、従業員満足度を高め、優秀な社員の採用を促進するなど、定着率維持向上を図りたいと考えています。そのため、人材戦略委員会を通じて対話と改善を行っています。

期待・要請
- ワークライフバランスの充実
- 給与の増加
- やりがい
- 働きやすい職場

施策
- 休日数の増加
- 給与の増加と成果給制度
- 評価制度の改善
- 職場環境の改善

改善活動
- 現場ヒアリング実施と環境改善
- ベースアップの実施
- 就業規則改善による公平性の確保
- 社内広報の充実

社 会

目的 当社は事業活動を通じ、社会に納税や文化的貢献を行いたいと考えています。また、地域社会との信頼関係の構築や法令遵守が大切だと認識しています。そのためネーミングライツへの参加やコンプライアンス教育を行うなど社会活動に取り組んでおります。

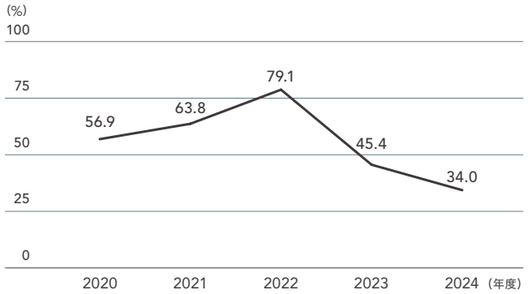
期待・要請
- 雇用の創出/地域経済発展への貢献
- 安全な環境
- 環境負荷の低減
- 法令遵守

施策
- 雇用の増加・納税・ネーミングライツ
- 安全教育の充実
- 消耗品削減・再生可能エネルギーの利用
- 各種免許取得の奨励・コンプライアンス教育

改善活動
- ネーミングライツ施設の追加
- 地域スポーツ振興活動
- 環境負荷の低減
- 献血活動

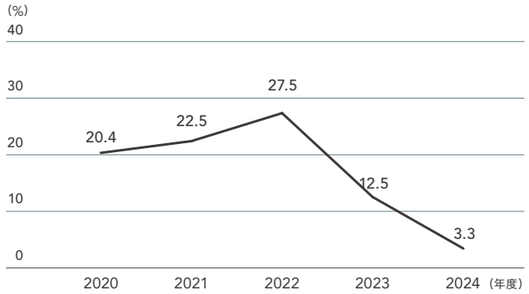
財務KPI

機械稼働率



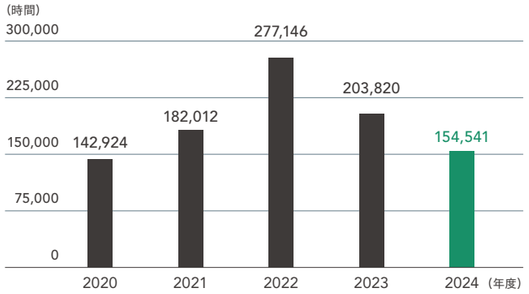
当社では機械稼働率をKPIとして毎週モニタリングし、分析した結果を次週の効率的な稼働に役立てています。機械稼働率は週の切削時間の目標時間に対する比率であり、営業利益率の先行指標として活用されています。

営業利益率



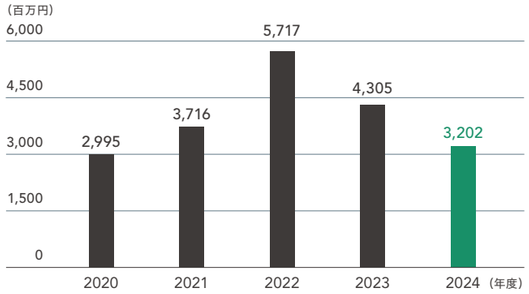
当社のKGIである営業利益率は、本業のもうけである営業利益の売り上げに対する比率です。設備の減価償却費は一定であり、稼働時間が増加すると機械単価が下がるため、製品の原価が低下し、営業利益率は上がります。

総稼働時間



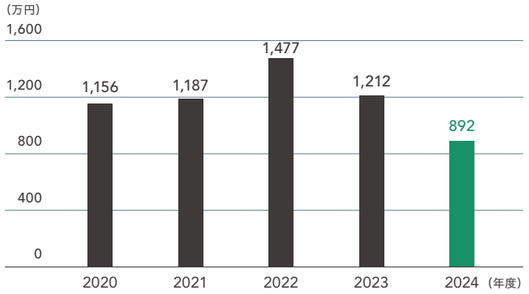
総稼働時間は、すべての機械の切削時間の合計となります。当社製品の付加価値は、削ることで生まれることから、この切削時間が付加価値の源泉となり、総稼働時間は付加価値額（=限界利益）と類似の関係となります。

限界利益額



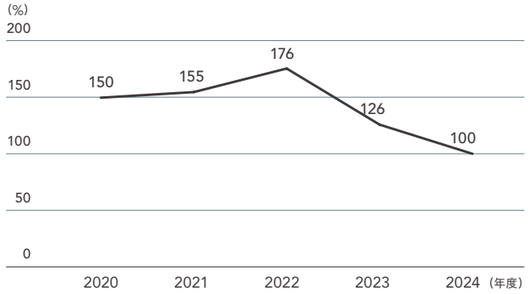
限界利益額は、売り上げから変動費（売り上げ増減に変動する原価：材料費、外注費、消耗品費等）を控除したもので、社内で発生した付加価値の合計と類似します。限界利益額の先行指標として総稼働時間を使用しています。

労働生産性



当社の労働生産性の定義は、派遣社員を含む全従業員一人当たりの限界利益としています。創業当初から、この一人当たりの限界利益を当社KPIとしており、2026年目標は、年間2,000万円としています。

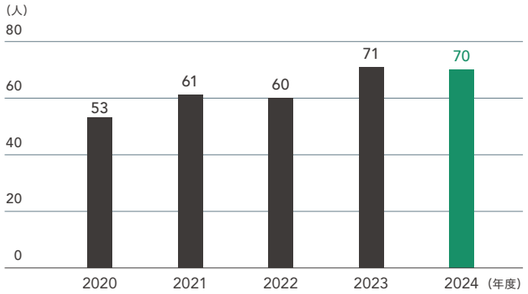
設備生産性



当社の設備生産性の定義は、土地・建物を除く有形固定資産当たりの限界利益としています。有形固定資産が生み出す限界利益の比率を確認し、中期の設備投資計画に反映させています。

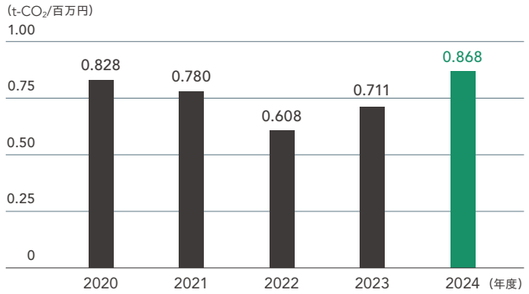
非財務KPI

エンジニアの人数



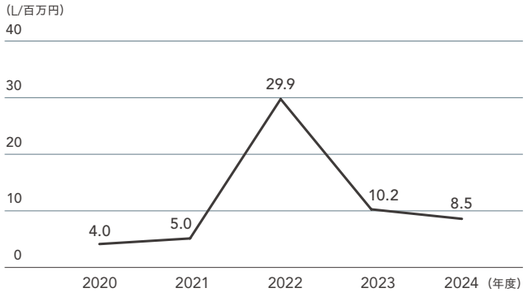
エンジニアが製品の作り方を考えてお客様に試作品を提供することで新規受注を取得することから、当社の将来の事業を強化するための指標としてエンジニア数を設定しています。

Scope1, 2 排出量原単位（限界利益当たり）



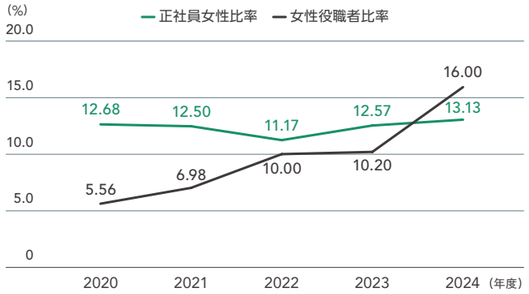
社会の気候変動に対する意識の高まりにより、気候変動対策がリスク要因として浮上していることから2050年までにカーボンニュートラルを目指し、毎月CO_2排出量をモニタリングしています。

廃液処理量／限界利益（分量）



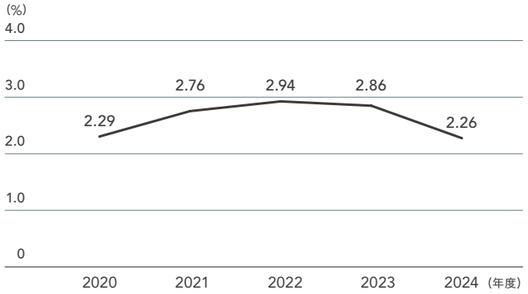
切削加工事業で使用する切削液および洗浄液の再利用を推進することで廃液量削減による環境負荷の低減と、購入量減少によるコスト削減を目指しています。※1

女性比率



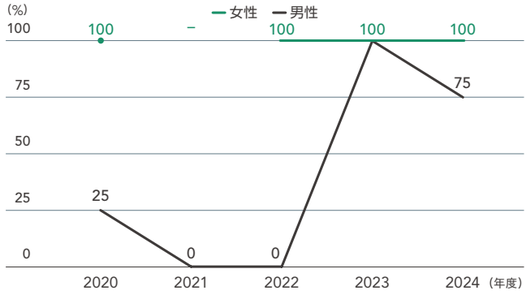
当社では多様な人材が働きやすい環境は皆が働きやすいという考えのもと、最大のマイノリティである女性の比率を指標とし、2030年8月期までに女性正社員比率 20%以上、女性管理職※2比率18%以上を目指します。

障がい者雇用率



障がい者雇用においては、個々人の能力を活かし、実戦力として事業活動に貢献できる方法を確立した上で推進していきます。

育休取得率



働きやすい環境を整えていくため、育休取得率のモニタリングを開始しました。これまでは男性の育休取得率が低く推移していましたが、対象者の気持ちを汲みつつ取得しやすいような取り組みを進め、取得率向上を目指しています。

※1 2022年8月期は再利用のため蓄積していた廃液を排出し増加していますが、今後低下見通しです。 ※2 管理職数は、技士長、技士、技士補を除くグループ長以上の役職者数

取締役一覧

2024年11月22日 現在

当社が特に期待する知見・経験

前田 俊一

代表取締役社長
（統括及び管理本部担当）

諮問委員

在任年数：36年

前田俊一氏は、当社の事業を立ち上げ、事業の根幹となる技術を習得し、伝承してきました。また経営者として、市場環境に応じて事業ポートフォリオを戦略的に変化させながら経営の舵を取り、金融危機も乗り越え成長させております。これらの実績を鑑み当社の成長に必要な人材であることから代表取締役に選任されております。

- **企業経営・経営戦略**
- **開発・技術・品質**
- **企画・営業**
- **財務・会計**
- **リスク管理・法務**
- 国際経験
- 行政経験

海﨑 功太

取締役 営業本部長
（営業本部担当）

在任年数：20年

海﨑功太氏は、半導体製造装置市場に長年携わり、業界に精通しております。同氏は営業担当としてお取引先様との深い信頼関係を築いており、当社の半導体分野の進出と受注拡大に多大な貢献をしてきました。従って、当社の今後の半導体分野における成長に必要不可欠な人材であることから取締役に選任されております。

- **企業経営・経営戦略**
- 開発・技術・品質
- **企画・営業**
- 財務・会計
- リスク管理・法務
- 国際経験
- 行政経験

安藤 博音

取締役 技術生産本部長
（技術生産本部担当）

在任年数：6年

安藤博音氏は、機械加工分野での経験を積み、検査および仕上げに精通しています。また品質保証業務を通じて製造管理全般にも長年携わってきた経験から、現在は製造全般を統括する技術生産本部長として業務を遂行しています。当社の製造業務を執行するために必要不可欠な人材であることから取締役に選任されております。

- **企業経営・経営戦略**
- **開発・技術・品質**
- 企画・営業
- 財務・会計
- リスク管理・法務
- 国際経験
- 行政経験

社外取締役

門田 晶子

社外取締役（非常勤）
合同会社Go!Kagoshima代表

独立性（社外）

在任年数：4年

門田晶子氏は、経営者としての豊富なキャリア、国際経験と高い見識を有していることに加え、女性の活躍をはじめとするダイバーシティの推進に関する高い見識を有しており、当該経験等を活かして業務執行を監督する役割を期待したためであります。

- **企業経営・経営戦略**
- 開発・技術・品質
- 企画・営業
- 財務・会計
- リスク管理・法務
- **国際経験**
- 行政経験

社外取締役

世耕 久美子

社外取締役（非常勤）

独立性（社外）

在任年数：2年

世耕久美子氏は、国会議員や文部科学大臣政務官として国政に携わることで培われた豊富な経験と幅広い見識を有していることに加え、女性の活躍をはじめとするダイバーシティの推進に関する高い見識を有しており、当該経験等を活かして業務執行を監督する役割を期待したためであります。

- **企業経営・経営戦略**
- 開発・技術・品質
- 企画・営業
- 財務・会計
- リスク管理・法務
- 国際経験
- **行政経験**

当社が特に期待する知見・経験

外西 啓治

監査等委員（常勤）

監査等委員

在任年数：4年

外西啓治氏は、金融の専門知識を有しており、その知見が会計監査および監査法人や内部監査との連携に活かされると考えています。また同氏は金融機関の支店長を務めるなど管理業務の経験があり、社外取締役を取りまとめる能力や、議決権行使などの適切な判断能力を有していることから監査等委員に選任されております。

- 企業経営・経営戦略
- 開発・技術・品質
- 企画・営業
- **財務・会計**
- リスク管理・法務
- 国際経験
- 行政経験

社外取締役

桃木野 聡

社外取締役 監査等委員（非常勤）
弁護士（桃木野総合法律事務所）

独立性（社外）
諮問委員
監査等委員

在任年数：7年

桃木野聡氏は、弁護士としての専門的な知識と幅広い経験を有し、企業法務に精通しております。さらに、桃木野氏は国際的な経験も持ち合わせており、事業会社の運営について客観的な意見を提供し、当社のコーポレート・ガバナンスの強化への貢献を期待したためであります。

- 企業経営・経営戦略
- 開発・技術・品質
- 企画・営業
- 財務・会計
- **リスク管理・法務**
- **国際経験**
- 行政経験

社外取締役

山本 隆章

社外取締役 監査等委員（非常勤）
セイコーソリューションズ株式会社
顧問

独立性（社外）
諮問委員
監査等委員

在任年数：5年

山本隆章氏は、長年にわたる経営者としての豊富な経験と幅広い見識を有しており、社外取締役として当社経営への適切な助言と業務執行の監督により企業価値の向上に貢献いただいていることから、同氏に継続してその役割を果たしていただくことを期待したためであります。

- **企業経営・経営戦略**
- 開発・技術・品質
- 企画・営業
- 財務・会計
- **リスク管理・法務**
- 国際経験
- 行政経験

社外取締役

宮川 博次

社外取締役 監査等委員（非常勤）
公認会計士（宮川公認会計士事務所）

独立性（社外）
諮問委員
監査等委員

在任年数：5年

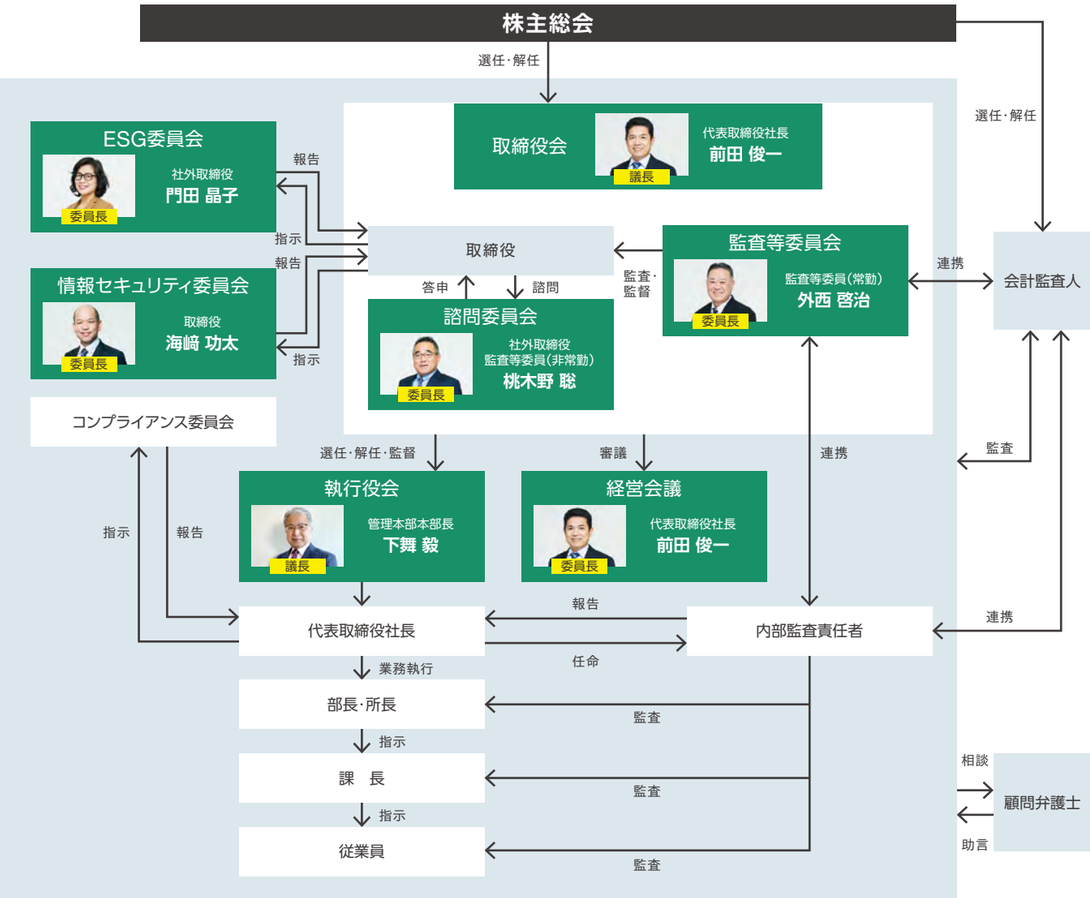
宮川博次氏は、公認会計士として税務や会計を含む専門的な知識と幅広い経験を有しており、それらを活かして専門的な観点から取締役の職務執行に対する監督、助言等をいただくことを期待したためであります。

- 企業経営・経営戦略
- 開発・技術・品質
- 企画・営業
- **財務・会計**
- リスク管理・法務
- 国際経験
- 行政経験

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社は、法令遵守を基本として、経営の透明性を高め、コーポレート・ガバナンスを有効に機能させるため、経営環境の厳しい変化に迅速かつ的確に対応できる組織体制と株主重視の公正な経営システムを構築し維持していくことが重要な課題であると考えております。



組織形態	定款上の取締役の員数	定款上の取締役の任期	取締役会の議長	取締役の人数	社外取締役の選任状況	社外取締役の人数	社外取締役のうち独立役員に指定されている人数
監査等委員会設置会社	12名	1年	社長	9名	選任している	5名	5名

内部統制システム等の詳細は、当社「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」をご参照ください。
https://www.marumae.com/ir/pdf/cg_241219.pdf

経営会議

経営会議は、38名の課長代理職以上で構成されております。原則として毎月開催し、経営戦略および事業運営などに関する認識の共有や意見交換を行うために設置されております。取締役会で審議決議される事項のうち、特に必要とされるものについては、経営会議においても議論を行い、取締役会における審議の充実を図っております。また、監査等委員である取締役は、この経営会議を含む社内の各種重要会議に出席し意見を述べております。

12回 2024年度開催回数

主な審議内容
- 経営状況の報告と対策
- KPIの報告と対策
- 各部門からの報告と対策

取締役会

取締役会は、監査等委員である取締役4名を含む計9名の取締役で構成されており、うち5名は社外取締役であります。定時取締役会を毎月開催し、議決権を付与された監査等委員である取締役を含め、コーポレート・ガバナンス体制のさらなる充実を図っております。

19回 2024年度開催回数

主な審議内容
- 中長期的な会社の方針
- 予算策定
- 関連当事者取引に関する事項
- 株主総会に関する事項
- 譲渡制限付株式報酬に関する事項
- 決算に関する事項　等

執行役会

執行役会は代表取締役社長、業務執行取締役2名、本部長、常勤監査等委員（議決権は持たない）の5名で構成されております。原則として定時取締役会直前の月曜日に開催し、取締役会の決定した経営基本方針に基づき経営に関する重要な事項を審議・決議することにより、代表取締役社長および取締役会を補佐します。

15回 2024年度開催回数

主な審議内容
- 取締役会上程議案の審議
- 年度予算の修正の審議
- 社内規程の決定
- 重要な設備投資など決裁権限基準額に基づき審議

監査等委員会

監査等委員会は、監査等委員である取締役4名により構成されており、うち3名は社外取締役であります。原則として毎月開催し、必要に応じて随時開催しております。内部監査担当者および会計監査人とも随時情報交換を行い、監査の実効性と効率性の向上に取り組んでおります。

14回 2024年度開催回数

主な審議内容
- 監査報告に関する協議
- 会計監査人の選解任
- 社内調査報告

諮問委員会

諮問委員会は、代表取締役社長と監査等委員である独立社外取締役3名により構成されております。必要に応じ随時開催し、取締役会の諮問機関として、取締役の指名や報酬等について決定方針や水準の妥当性などを独立的・客観的な立場から答申しております。

5回 2024年度開催回数

主な審議内容
- 取締役の選任および解任に関する株主総会議案
- 取締役個人別報酬額
- 役員報酬決定方針等

ESG委員会

ESG委員会は、代表取締役社長と取締役2名（うち1名は社外）、他従業員10名で構成されております。長期的な視点に立った経営を志向し、企業経営におけるESGに関する諸課題に対応するため、同委員会においては、重要課題（マテリアリティ）の特定およびKPIの設定、達成状況の確認および計画の見直しならびにそれらの状況を取締役会へ報告を行うこととしております。

12回 2024年度開催回数

主な審議内容
- マテリアリティの特定およびKPIの設定
- ESG目標モニタリング
- ESG課題に関する審議

情報セキュリティ委員会

情報セキュリティ委員会は、CIOの取締役1名と従業員8名で構成されており、毎月開催しております。情報セキュリティ委員会は、全社のセキュリティ対策方針を決議する意思決定機関で、情報資産を経営活動に有効活用し、経営に寄与することが目的です。委員会の議案の決定事項について、毎月の取締役会で報告があり、改善・検討事項について指示があります。

12回 2024年度開催回数

主な審議内容
- インシデント報告
- 情報セキュリティ状況報告
- 情報セキュリティ予防策

ガバナンスの進化

～多様な視点と監督機能の強化を軸に、持続的企業価値向上を支える体制へ～

当社は、過去の経営危機からの学びを起点に、取締役会の監督機能強化と組織の持続的成長を支えるガバナンス体制の整備を継続してきました。監査等委員会設置会社への移行（2015年）以降、社外取締役の積極登用、主要委員会の機能強化、取締役会の実効性向上といった取り組みを重ね、経営の透明性と公正性の確保を図っています。

2024年8月期には、取締役9名中5名が社外取締役（過半）、女性取締役は2名と、構成の多様性と独立性を高めた体制が構築されました。社外取締役を中心とした実効性評価や、ESG委員会によるリスク管理体制の刷新、情報セキュリティやコンプライアンス体制の強化といった施策も進み、ガバナンスは進化を遂げています。

今後も、経営環境の変化や社会的要請に応じたガバナンス高度化に取り組みつつ、株主・ステークホルダーとの建設的対話を通じて、持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

- 2015年　監査等委員設置会社へ移行 監査等委員会を設置
- 2017年9月　独立社外取締役会の設置
- 2017年10月　諮問委員会
- 2021年9月　ESG委員会
- 2022年　情報セキュリティ委員会設置
- 2023年　ISO27001認証取得
- 2024年　ESG委員会による全社リスク統括体制の整備

凡例　社内男性　社外男性　社外女性

	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
取締役	社外5名 10名 社内5名	社外3名 7名 社内4名	社外4名 9名 社内5名	社外4名 8名 社内4名	社外5名 9名 社内4名	社外 5名 9名 社内 4名
女性比率	—	—	11.1%	12.5%	22.2%	22.2%
社外取締役比率	50.0%	42.9%	44.4%	50.0%	55.6%	55.6%
取締役会開催数	25回	23回	20回	22回	19回	19回

取締役会・執行役会の主な審議事項

取締役会と執行役会の役割

当社は取締役会の社外比率が半数近くで推移しており、監督型の取締役会を目指しています。一部権限を執行役会に委任し、業務執行に関わる事項は執行役会にて協議しています。

取締役会の決議事項	
株主総会に関する事項	事業運営に関する重要事項
取締役に関する事項	関係会社に関する重要事項
株式および社債に関する事項	執行役会に関する事項
決算に関する事項	その他重要事項

執行役会の決議事項	
資産の得喪等（リース契約を含む）	年度予算の修正
与信限度の設定	借入（担保差入を含む）
滞留債権の処理	有価証券の運用
試験研究・開発	会計方針の変更

取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の実効性向上を目的に、毎年その運営状況を客観的に評価しています。2024年の調査結果では、取締役会の構成や運営体制、議論の質など、あらゆる面でバランスの取れた実効性が確保されていることを確認しました。

特に、右の点が高く評価されています。

これらの取り組みにより、特に業務執行取締役に対する牽制機能が十分に発揮されており、当社の取締役会は高い実効性を維持していると考えています。

監督機能の強化

社外取締役が過半数を占める体制とし、取締役会の独立性・監督機能を高めています。加えて、独立社外取締役による委員会（指名・報酬等）や独立社外取締役会を設置し、業務執行への牽制を強化しています。

自由闊達な議論

取締役会では、議長が全員の発言を促し、経営陣も社外取締役の質問に誠実に対応しています。これにより、取締役全員が積極的に意見を述べやすい雰囲気が醸成され、活発な議論が実現されています。

十分な情報提供

必要な資料は随時提供可能であり、社外取締役にも十分な情報が共有されています。これが、質の高い審議と意思決定を支えています。

戦略的な議題設定

執行役会への権限委譲を通じ、取締役会では企業戦略など重要事項に十分な時間をかけて審議しています。

改善の方向性と今後の課題

当社は、ガバナンス体制の継続的な強化に取り組んでいます。現在、以下の課題が主要な検討事項となっています。

業務執行取締役の知識・経験・能力のバランス
特に、財務担当取締役の不在が引き続き課題とされています。現状は社長が財務面を兼務する体制をとっており、当面の運営上大きな問題はありませんが、中長期的な体制強化の観点から、引き続き検討課題としています。

取締役の多様性
これまで多様性の拡充が課題でしたが、2023年以降、新たな社外取締役の加わりによって一定の進展があり、牽制機能が強化されています。

後継者計画（サクセッションプラン）
持続的な企業価値向上のため、後継者計画の明確化を重要課題とし、諮問委員会で議論を行っています。

これらの評価・課題認識は今後も継続され、実効性評価の結果を基に、さらなる体制強化に取り組んでいきます。

役員業績連動報酬

当社は2007年9月より業績連動型報酬を導入しました。

現在では、右記3つの指標を基に算出していますが、当初は、これに株価と連動した指標も取り入れていました。

業績連動型報酬を取り入れたのは、自らを律する仕組みを役員報酬に取り入れるためです。一般的に役員報酬は変動しません。これは、役員報酬による利益操作ができないように役員報酬を変動させると変動部分は費用化できない税務上の決まりに関係しています。そのため、業績が良かった年度は、株主総会を経て役員賞与を出すなどで役員に報いることがよく行われます。しかし、悪かった場合は、報酬委員会等が機能して、下げる決定を下すなどしなければ下がることはありません。実態として、下げる判断は行われないのが実情です。

当社は、従業員にも成果給制度を採用し、業績に強く連動する報酬制度をとる一方、役員報酬にも業績に連動する仕組み化が重要と考えました。

そのような考えから、税務上の負担は増えますが、月次の業績に翌月の役員報酬が連動する仕組みを取り入れました。

また、連動する指標として、社員満足度と連動させる観点から「従業員成果給(賞与)指標」、株主目線で資本効率性を追求するために「経常利益対純資産指標」、負債に頼って資産全体の生産性をおろそかにしないための「経常利益対総資産指標」の3つを選定しました。

当初あった株価連動の指標は、事業再生に合わせ廃止いたしました。これは、当時の株価が非常に低い位置にあることで、業績以上に株価による押し上げ効果が見込まれたため、本質的な事業成長と報酬が連動しないことを避けるためです。

私たちは、リーマンショックによる経営危機を経験したことで、さらに生産性向上への意識が高まりました。当時、設備投資によって急増した生産設備をうまく活用できず危機的な状況に陥っていました。また、その投資が主に有利子負債によって行われたこともあり、ROEだけではなく、ROAを高める経営が製造業には重要であると再認識しました。

その後定めた経営指標にはROICを採用しました。これは、負債を含めて投下した資本全体の生産性を高めることが私たちの目標として適していると考えたからです。

このように、一見、会社が目標とする指標(ROIC)と役員の業績連動報酬の指標がずれているように見えますが、根本は同じ目標です。また、私たちは生産性を高めて営業利益率を向上させることで継続的にROICを向上させるつもりですが、ROICだけを業績連動の指標としてしまうと資本を圧縮してROICを向上させてしまう間違った経営をとってしまう可能性があります。役員報酬の業績連動指標は、それを避けて本質的な目標を追求するために必要な内容となっています。

	指標	目的
01	従業員一人当たりの賞与額	従業員満足度を向上させること
02	総資産経常利益率	ROAを高める経営を心掛けること
03	純資産経常利益率	ROEを高める経営を心掛けること

金銭報酬の額、業績連動報酬等の額または非金銭報酬等の額の取締役の個人別の報酬等の額に対する割合の決定に関する方針

業務執行取締役の種類別の報酬割合については、当社と同程度の事業規模や関連する業種・業態に属する企業をベンチマークとする報酬水準を踏まえ、上位の役位ほど業績連動報酬のウェイトが高まる構成とし、諮問委員会において検討を行います。取締役会は諮問委員会の答申内容を尊重し、当該答申で示された種類別の報酬割合の範囲内で取締役の個人別の報酬等の内容を決定することとしています。

なお、報酬等の種類ごとの比率の目安は、以下のとおりです(連結営業利益率20%を達成した場合の目安)。

役職	代表取締役	取締役
基本報酬	4割	5割
業績連動報酬	4割	3割
非金銭報酬等	2割	2割

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事項

個人別の報酬額については諮問委員会において代表取締役から業績の状況や目標に対する達成度合いの説明を受け、その上で代表取締役から報酬案の提示を行わせ、内容について協議と調整を行った結果を取締役会へ答申し、取締役会において決議します。なお、株式報酬においても、諮問委員会の答申を踏まえ、取締役会で取締役個人別の割当株式数を決議します。

リスク管理/コンプライアンス

リスク管理

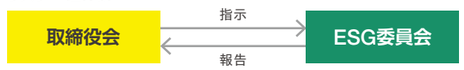
目的

リスク管理の主要な目的は、リスクの特定、評価、監視、および管理することによって、当社の資産と収益性を守り、組織目標の達成を支援することです。適切なリスク対応により、潜在的な損失や危機の影響を最小化し、持続可能な成長を促進します。

リスク管理体制

全社的リスク管理はESG委員会が管掌し、審議内容は取締役会に報告され、指示を受けます。個別リスクに関しては各部門で分析と対策が行われており、ESG委員会は各部門の重要リスクと対応状況を把握します。

リスク管理体制図



リスク管理フロー

進捗と今後の流れ

進捗	リスク洗い出し・特定の実施 リスク評価基準の策定と定量 優先度に基づくリスク低減策の実行
今後の課題と展望	多様なシナリオへの対応強化 リスク対応策の評価と改善 モニタリング体制と社内連携の強化

コンプライアンス

目的

当社のコンプライアンス体制の目的は、法律、規制、業界基準、および企業倫理に対する遵守を保証し、企業の信頼性と透明性を高めることにあります。これは、リスクの回避、企業価値の保護、およびステークホルダーの期待に応えることを目指しています。コンプライアンスを通じて、当社は不正行為や違反の予防、早期発見、および適切な対応を強化します。

コンプライアンス体制

当社では、コンプライアンス委員会がコンプライアンス体制の整備および違反行為に対する調査・是正措置を指揮・監督する役割を担っています。この委員会は代表取締役社長直轄のもとに設置されており、管理本部長を委員長とし、常勤取締役がメンバーとして参加しています。

内部通報制度

当社の内部通報制度は、コンプライアンス違反、不正行為、その他の懸念事項を効果的に特定し対処するために設置されており、組織の透明性と倫理基準の維持を目的としています。この制度は、役員、従業員(退職者を含む)、派遣社員が利用可能で、通報・相談窓口は社内外に設けられています。社内では管理本部と監査等委員会が、社外では顧問弁護士事務所が窓口を務めます。

通報者のプライバシーは厳重に保護され、通報または相談による不利益を受けない仕組みを講じています。通報を受けた窓口は速やかに内容をコンプライアンス委員会に報告し、管理本部は弁護士への通報の有無を四半期ごとに確認します。事実関係の調査は通報者と被害者のプライバシーを尊重して行われ、結果はコンプライアンス委員会と通報者に通知されます。違反が確認された場合、委員会は是正措置と再発防止措置を講じ、管理本部はこれらの実施を定期的にフォローアップします。

項目	内訳	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期	2024年8月期
違反件数	汚職または賄賂	0	0	0	0	0
	差別またはハラスメント	0	0	0	0	0
	顧客に関するデータ侵害	0	0	0	0	0
	利益相反	0	0	0	0	0
	マネーロンダリングまたはインサイダー取引	0	0	0	0	0
	情報漏洩件数	0	0	0	0	0

内訳	2020年8月期	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期	2024年8月期
相談窓口への相談件数※	0	0	0	10	11

※2022年8月期まで取締役会に報告された件数を記載していましたが、2023年8月期からは相談窓口への相談件数に変更しています。また、法令や定款への違反はありませんでした。

コンプライアンス教育

当社では、全社員を対象に、以下のテーマ別コンプライアンス教育を年1回実施しています。各教育後には理解度テストを実施し、定着状況を確認した上で内容の見直しやフォローアップも行っています。

- ハラスメント防止教育
- 行動規範・賞罰規定教育
- 人権教育
- DE&I(ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン)教育

これらの取り組みを通じて、社員一人ひとりの意識・行動変容を促し、健全な組織文化の定着を図っています。今後も教育プログラムの定期的な見直しを行い、コンプライアンス意識のさらなる向上に努めていきます。

情報セキュリティ

2025年8月期 情報セキュリティ目標

部門目標

重大なインシデント発生ゼロ件

※「30分以上の機能停止」や「機密区分外への情報流出」を重大インシデントと定義

重点施策	**サイバー攻撃リスクへの対応強化** **教育・運用の継続的改善** **緊急時対応・通報ルールの強化** **内部監査によるリスクの早期発見・改善**

目的

当社の情報セキュリティの目的は、企業価値を保護し、ビジネスの継続性を確保することです。これには、ITシステムの障害や情報セキュリティ/サイバーセキュリティ事件を未然に防ぎ、発生した場合に適切に対応する体制を整備することが含まれます。情報セキュリティの確保により、技術的な障害、人的ミス、悪意のある攻撃など多様なリスクから企業を守ります。

情報セキュリティ方針

株式会社マルマエ（以下、当社）は、お客様からお預かりしたおよび当社の情報資産を事故・災害・犯罪などの脅威から守り、お客様ならびに社会の信頼に応えるべく、以下の方針に基づき全社で情報セキュリティに取り組みます。

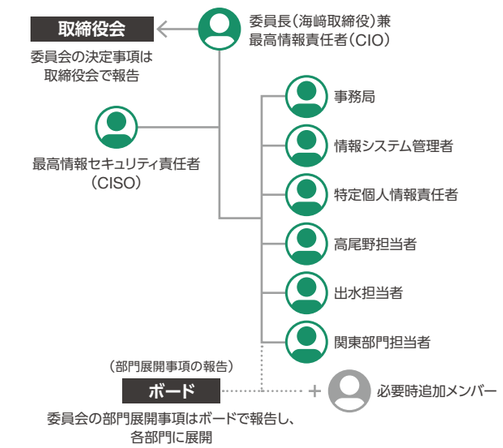
情報セキュリティ方針

01	**経営者の責任** 当社は、経営者主導で組織的かつ継続的に情報セキュリティの改善・向上に努めます。
02	**社内体制の整備** 当社は、情報セキュリティの維持及び改善のために組織を設置し、情報セキュリティ対策を社内の正式な規則として定めます。
03	**従業員の取組み** 当社の従業員は、情報セキュリティのために必要とされる知識、技術を習得し、情報セキュリティへの取り組みを確かなものにします。
04	**法令及び契約上の要求事項の遵守** 当社は、情報セキュリティに関わる法令、規制、規範、契約上の義務を遵守するとともに、お客様の期待に応えます。
05	**違反及び事故への対応** 当社は、情報セキュリティに関わる法令違反、契約違反及び事故が発生した場合には適切に対処し、再発防止に努めます。

情報セキュリティ体制

当社の情報セキュリティ体制では、情報セキュリティ委員会が全社のセキュリティ対策方針およびルールの策定を担当し、情報システムグループが対策の具体的な実行および運用を行います。情報セキュリティ委員長は取締役が務め、最高情報責任者（CIO）として情報システムおよび情報戦略全般に対する責任を有します。最高情報セキュリティ責任者（CISO）は情報システム部門の責任者が担当し、当社の情報セキュリティ体制および施策の監督と統括を実施します。事務局は情報システムグループが担当し、委員には情報システム管理者、個人情報保護責任者、および各事業所の担当者が含まれています。委員会は原則として月1回開催され、委員長からの報告を通じて取締役会で情報セキュリティ対策の適切性に関する審議が行われます。セキュリティ対策の遵守事項はCIOから部門長へ報告され、全従業員へは教育資料を用いた周知が行われています。実効性の向上については、法務専門の社外取締役がセキュリティ対策および違反事例の紹介と提言を通じ、外部視点からの助言を取り入れ、セキュリティ対策の最適化を図っています。

情報セキュリティ委員会体制図



2024年8月期 情報セキュリティ実績

- ISO27001認証の取得
- 内部監査における不適合ゼロ件の達成
- 電子ファイルのラベル付け運用開始、紙媒体の管理強化
- クリアデスク・クリアスクリーンの運用徹底
- SECURITY ACTIONスコアの大幅向上
- 標的型攻撃メール訓練の実施と継続的な教育
- 物理的セキュリティおよびアクセス管理の強化
- 脆弱性管理とシステム更新の推進

社外取締役メッセージ

「攻め」と「守り」で築く持続的成長と企業価値

社外取締役 監査等委員
桃木野 聡

社外取締役の桃木野です。私のキャリアは銀行員で始まり、その時代に大蔵省（現財務省）への出向や留学などを経験しました。留学先の米国コロンビア大学ロースクールで会社法や銀行法などを学び、現在は弁護士として企業法務、特にガバナンスやコンプライアンスの領域を中心に活動しています。当社の社外取締役として私の経験や専門的な視点（国内外の金融・法務）を活かし、当社の持続的な企業価値創造に尽力してまいります。

中期事業計画の目標見直しや設備投資先送りに関する取締役会での議論

2024年8月期の決算を迎えるにあたり、当社は顧客による在庫調整の長期化や市場環境の変化を踏まえて、売上高140億円としていた中期事業計画の目標値を120億円へ見直すとともに、設備投資の計画を先送りすることを発表しました。この決定に至るまでには何度も取締役会で議論を重ね、「会社の持続的成長」と「中長期的な企業価値向上」というコーポレート・ガバナンス上の視点を踏まえて慎重に検討してまいりました。当社の取締役会は監督型であり、実際の執行に先立って企業の長期ビジョンを議論する場でもあるため、2030年の売上高300億円・営業利益90億円・営業利益率30%という長期目標を念頭に、さらなる事業領域拡大や市場変化への対応策など多角的な検討を行いました。

今回、中期事業計画の売上目標見直しと設備投資先送りを決断しましたが、これは長期的な目標を諦めたわけではなく、市場の回復局面で柔軟かつ機動的に対応するための戦略的判断と考えています。

“攻め”と“守り”を両立させる監督型取締役会

私は社内の“攻め”を後押しする一方、コンプライアンス違反の芽を早期に摘む“守り”の役割にも注力しています。会社の常識と社会の常識が乖離したときにこそ不祥事は起きるものであり、労災やクレームなど一見小さな出来事でも、法的・社会的観点から見逃さない姿勢が重要です。不祥事の発生は社会的信用を一挙に損ね、企業価値と投資家の皆様の利益にも深刻な影響を及ぼしかねません。そこで取締役会では、他社の事例や法的・社会的観点を踏まえながら、どのような対応や体制強化が必要かを積極的に提言し、リスクの事前コントロールに努めています。

企業価値向上の要となる“人材”の確保・育成

企業価値向上のもう一つの要は、人材の確保・育成です。切削加工分野を支えるエンジニアだけでなく、新たな技術を獲得し、持続的な成長を支える高度人材の確保は、今後も最重要テーマであると認識しています。鹿児島県出水市という立地条件は決して容易ではありませんが、プライム市場上場による知名度や信頼度の向上を追い風に、地域の公共施設ネーミングライツや大学との共同研究・連携を強化しています。今後もこうした取り組みを積み重ね、技術を継承・発展させていく体制を確立していくことが重要であると考えています。

マルマエの価値・社会的存在意義

当社の強みは「市場の変動や成長速度についていけるサプライヤー」として、技術面・供給面で市場の要望に迅速に応えられる点にあります。半導体は「産業のコメ」と呼ばれ、現代の社会基盤を支える極めて重要な要素です。サプライチェーンにおける欠品は、半導体のみならず多種多様な産業へ波及してしまいます。その中でマルマエが担う役割は非常に大きく、安定かつ継続的なパーツ供給を通じて社会インフラの一端を支えているといえます。

ステークホルダーの皆様へ

マルマエは「技術は究極を目指す」という創業の精神を貫きながら、時代の変化に応じて飛躍を遂げてきました。その歩みは、「情熱と実行力をもって挑戦すれば、夢は実現できる」という“アメリカンドリーム”のような可能性を示しています。今後は、半導体やFPD以外の新分野へも積極的に展開していくことで、中長期的な成長機会はさらに広がっていくことでしょう。ステークホルダーの皆様におかれましては、こうした当社の技術力と未来への挑戦にぜひご注目いただきたいと思います。私は社外取締役として、特にガバナンス体制の実効性確保とコンプライアンスの徹底を通じて、企業価値の向上に努めていくことをお約束いたします。引き続きのご支援を、よろしくお願いいたします。

財務情報

(単位:百万円)

11年間の財務諸表	2014/8	2015/8	2016/8	2017/8	2018/8	2019/8	2020/8	2021/8	2022/8	2023/8	2024/8
売上高	1,585	2,124	2,242	3,035	4,588	4,019	4,388	5,369	8,585	6,868	4,749
営業利益	267	450	488	764	1,234	495	896	1,207	2,361	859	156
経常利益	255	435	458	737	1,211	477	834	1,200	2,366	789	42
当期純利益	302	559	363	538	866	436	690	902	1,817	706	19
総資産	1,765	2,188	2,569	5,418	8,088	8,329	8,894	9,742	12,552	11,612	11,464
負債	1,369	1,473	1,590	2,281	2,955	3,021	3,188	3,415	5,253	4,138	4,300
純資産	396	715	978	3,137	5,132	5,307	5,706	6,327	7,299	7,473	7,163
営業活動によるキャッシュ・フロー	88	626	556	626	829	1,052	1,190	1,062	2,227	2,252	431
投資活動によるキャッシュ・フロー	△14	△185	△296	△681	△2,458	△1,496	△337	△809	△1,744	△1,489	△504
財務活動によるキャッシュ・フロー	△239	△206	△141	1,966	1,814	96	△575	△291	8	△286	△395
現金及び現金同等物の期末残高	162	397	513	2,425	2,612	2,263	2,540	2,505	3,011	3,496	3,028
1株当たり当期純利益(円)	28.90	53.16	34.50	50.74	72.01	33.45	53.34	70.51	142.58	55.92	1.55
1株当たり純資産(円)	14.3	67.9	92.9	263.4	393.2	406.7	445.7	494.2	578.0	591.2	566.1
1株当たり配当額(円)	—	6.0	7.5	10.0	20.0	15.0	17.0	24.0	48.0	36.0	30.0
売上高営業利益率(%)	16.9	21.2	21.8	25.2	26.9	12.3	20.4	22.5	27.5	12.5	3.3
総資産経常利益率(ROA)(%)	14.9	22.0	19.3	18.5	17.9	5.8	9.7	12.9	21.2	6.5	0.4
自己資本利益率(ROE)(%)	123.6	100.7	42.9	26.2	20.9	8.4	12.5	15.0	26.7	9.6	0.3
投下資本利益率(ROIC)資産ベース(%)	10.8	18.2	16.9	18.8	16.3	5.9	10.0	12.1	17.9	7.7	1.4
投下資本利益率(ROIC)負債ベース(%)	10.3	14.7	14.8	11.2	11.5	4.3	7.7	9.7	15.6	5.4	0.9
自己資本比率(%)	22.4	32.7	38.1	57.9	63.5	63.7	64.2	64.9	58.1	64.4	62.5
配当性向(%)	—	11.3	21.7	19.7	27.8	44.8	31.9	34.0	33.7	64.4	1,935.5

(注) 1. 百万円未満は切り捨てて表示しています。
2. 1株当たり情報は、2014年3月1日付で実施した株式分割(1:100)、2015年9月1日付で実施した株式分割(1:3)および2017年3月1日付で実施した株式分割(1:2)が、2011年8月期の期首に行われたと仮定して算定しています。

ESGデータ	2014/8	2015/8	2016/8	2017/8	2018/8	2019/8	2020/8	2021/8	2022/8	2023/8	2024/8
限界利益(百万円)	—	—	—	—	3,103	2,596	2,995	3,716	5,717	4,305	3,202
総従業員数(派遣社員含む)(人)	—	—	—	—	230	252	259	313	387	323	333
一人当たりの限界利益(生産性指標)(万円)	—	—	—	—	1,349	1,030	1,156	1,187	1,477	1,212	892
Scope1,2 排出量原単位(限界利益あたり)(t-CO_2/百万円)	—	—	—	—	0.594	0.712	0.828	0.780	0.608	0.711	0.868
エンジニア(プログラマー)の人数(人)	—	—	—	—	36	41	53	61	60	71	70
女性正社員比率(%)	—	—	—	—	12.15	13.33	12.68	12.50	11.17	12.57	13.13
正社員離職率(%)	—	—	—	—	4.67	2.50	0.70	1.25	3.91	3.28	2.02
女性役員比率(%)	—	—	—	—	0.0	0.0	0.0	11.1	12.5	22.2	22.2
社外取締役比率(%)	—	—	—	—	44.4	40.0	42.9	44.4	50.0	55.6	55.6

(注) 1. 2024年8月期の数値は排出係数が未確定のため、2023年度の値で計算しています。

最新のESGデータは当社ウェブサイトをご参照ください。
https://www.marumae.com/sus_3.html

株式情報／会社情報

株式情報（2024年8月31日現在）

証券コード	6264
証券取引所	東京証券取引所 プライム市場
定時株主総会	11月中
発行可能株式総数	52,212,000株
発行済株式の総数	13,053,000株 （うち、自己株式 399,162株）
株主数	10,387名
株主名簿管理人	日本証券代行株式会社 東京都中央区日本橋茅場町 一丁目2番4号

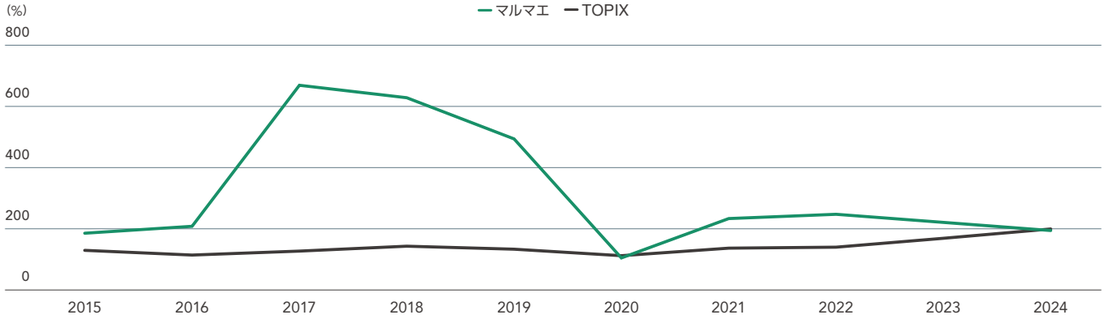
大株主（上位10名）

株主名	持株数（株）	持株比率（%）
前田 俊一	4,836,083	38.2
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,030,600	8.1
前田 美佐子	504,000	4.0
野村證券株式会社	430,100	3.4
BNP PARIBAS LUXEMBOURG/2S/ JASDEC SECURITIES/UCITS ASSETS （常任代理人）	191,202	1.5
前田 良子	180,000	1.4
五十嵐 光栄	169,000	1.3
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	141,200	1.1
マルマエ共栄会	131,000	1.0
野村證券株式会社（常任代理人）	87,476	0.7

※1 当社は、自己株式399,162株を保有しておりますが、上記大株主から除外しております。
※2 持株比率は自己株式を控除して計算しております。

株価の推移

株主総利回り（TSR）推移



会社概要（2025年5月31日現在）

会社名	株式会社マルマエ	決算期	8月31日
代表者	前田 俊一	資本金	12億4,115万円
本社	〒899-0216 鹿児島県出水市大野原町2141番地	連結子会社	株式会社KMX、KMアルミニウム株式会社
設立	1988年10月	従業員数	596名 うち臨時雇用者等156名 他 派遣社員62名

グループ所在地	出水事業所（本社）	〒899-0216 鹿児島県出水市大野原町2141番地
	高尾野事業所	〒899-0401 鹿児島県出水市高尾野町大久保3816番41
	関東事業所	〒351-0014 埼玉県朝霞市膝折町2-17-15
	KMアルミニウム株式会社（本社　工場）	〒836-0067 福岡県大牟田市四山町80番地
グループ事業内容	株式会社マルマエ	■ 精密機械、精密機器の設計、製造、加工、組立 ■ 精密機械部品の設計及び製作 ■ 産業及び医療機械器具の設計、製造、販売 ■ 精密機械部品及び機械装置の点検、修理 ■ ソフトウェアの開発、販売 ■ 製缶工事　■ 配管工事　■ 運送業務　■ 不動産の賃貸
	KMアルミニウム株式会社	■ アルミニウムのインゴット、ビレット、スラブ、合金の製造・販売 ■ 高純度アルミニウム地金の製造・販売 ■ 建具・板金工事業　■ 前各号に付帯関連する一切の事業