


# 個人投資家向け決算説明会

株式会社丸山製作所（証券コード6316）

次の100年を創る  
-All for the Future-



# 目次

1. 丸山製作所とは
2. 2025年9月期決算概要
3. 2026年9月期業績予想
4. 第8次中期経営計画
5. 株主還元施策

# 目次

1. 丸山製作所とは
2. 2025年9月期決算概要
3. 2026年9月期業績予想
4. 第8次中期経営計画
5. 株主還元施策

# 会社概要：ひと目で分かる丸山製作所

2025年度  
創業130周年

スタンダード市場  
9月決算機械  
メーカー

防除機で  
トップシェア

多彩な産業分野で  
活躍する  
ポンプ技術

連結売上高  
412億円  
(2025年9月期実績)

海外売上高比率  
22.5%

配当利回り3.5%  
(2025年11月21日時点)  
株主優待  
(クオカード)

# 目次

1. 丸山製作所とは
- 2. 2025年9月期決算概要**
3. 2026年9月期業績予想
4. 第8次中期経営計画
5. 株主還元施策

# 2025年9月期 業績概要

単位：百万円	2024年9月期 実績		2025年9月期 通期予想	2025年9月期 実績				
	金額	売上高 比率		金額	金額	前年同期比		売上高 比率
						増減額	増減率	
売上高	40,006	—	41,000	41,266	1,260	3.2%	—	
営業利益	1,168	2.9%	1,200	1,080	▲87	▲7.5%	2.6%	
経常利益	1,109	2.8%	1,200	1,173	63	5.8%	2.8%	
当期純利益	597	1.5%	700	743	145	24.4%	1.8%	
為替レート 米ドル	150円		145円	149円				
為替レート ユーロ	163円		160円	165円				

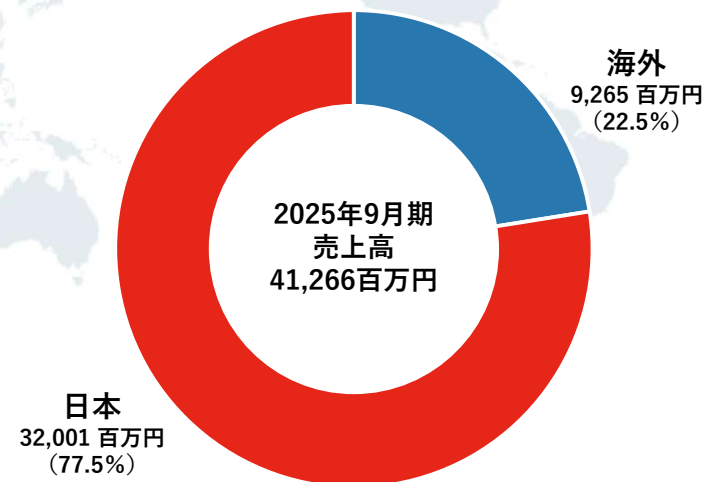
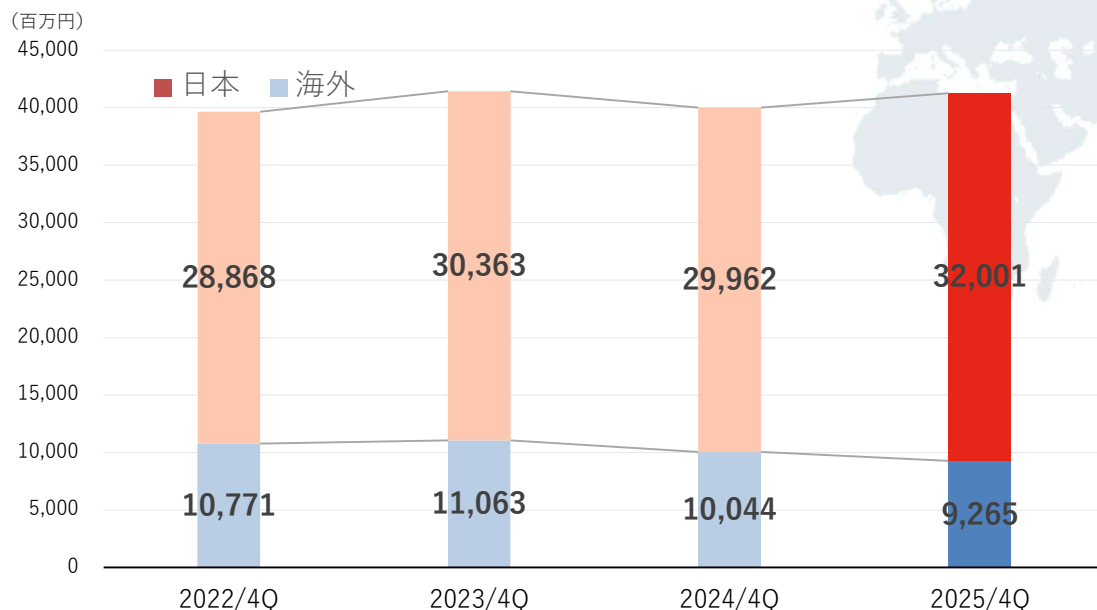
## 経済

- ・ 個人消費の持ち直しやインバウンド需要の拡大に加えて、各種政策の効果もあり、景気回復は緩やかな動き
- ・ 地政学的緊張の長期化による資源やエネルギー価格の高騰
- ・ 金融市場の不安定化や物価上昇などによる先行き不透明な状況の継続

## 変動要因

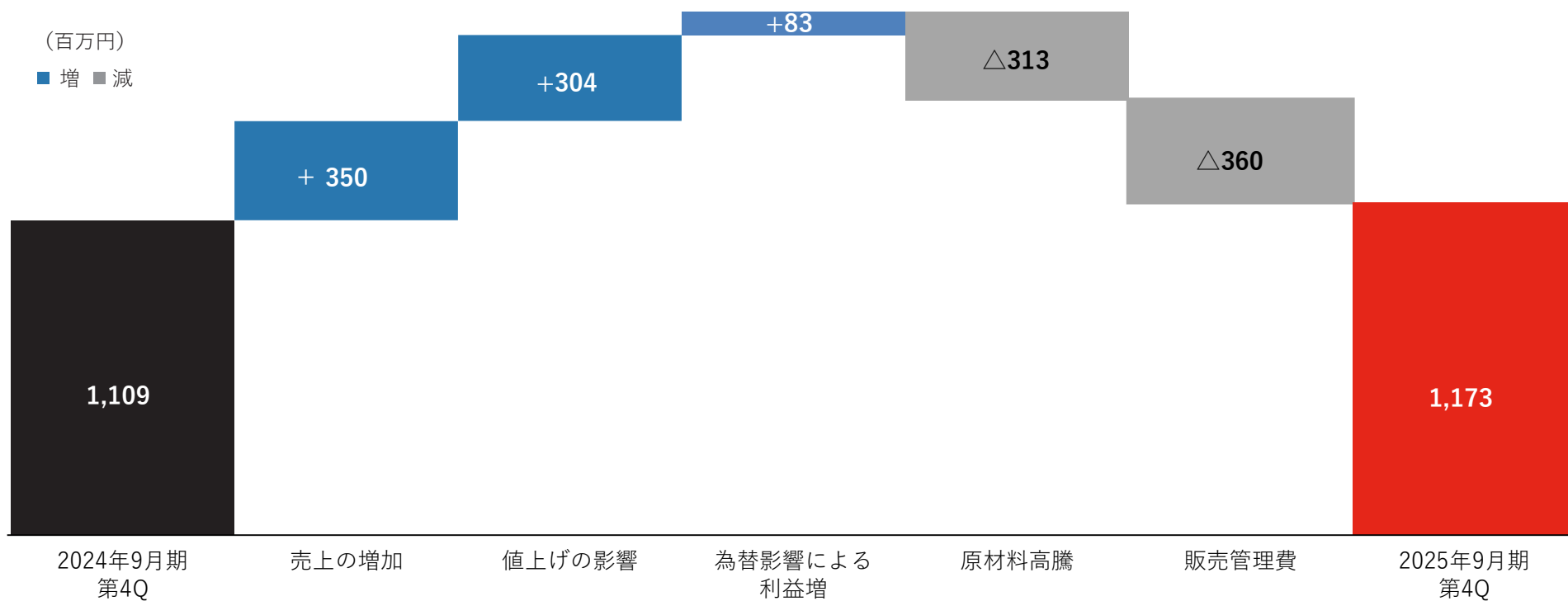
- 【日本】
  - ・ 大型防除機の増加
  - ・ 動力噴霧機の増加
- 【海外】
  - ・ 欧州向け工業ポンプの増加
  - ・ 北米向け工業用ポンプおよび刈払機の減少

# 国内と海外の売上高の状況



単位：百万円	2024年9月期 実績		2025年9月期 実績			
	売上高	売上高 構成比	売上高	前年同期比		売上高 構成比
				増減額	増減率	
海外	10,044	25.1%	9,265	▲778	▲7.7%	22.5%
日本	29,962	74.9%	32,001	2,038	6.8%	77.5%

# 2025年9月期 増減益要因分析 [経常利益]



【+】 売上の増加 (+350)、値上げの影響 (+304) 為替影響による利益増 (+83) が主な要因

【-】 原材料高騰等の影響 (△313) 販売管理費の増加 (△360) が主な要因

# 貸借対照表

単位：百万円	2024年9月期 期末		2025年9月期 期末		増減額	主要因
	金額	構成比	金額	構成比		
総資産	38,706	100.0%	39,101	100.0%	+395	
流動資産	23,426	60.5%	22,700	58.1%	▲726	現預金の減少 販売在庫の減少
固定資産	15,280	38.5%	16,401	41.9%	+1,121	投資有価証券時価評価による増加
流動負債	16,033	41.4%	15,070	38.5%	▲963	短期借入金の減少
固定負債	2,842	7.3%	3,237	8.3%	+394	長期借入金の増加 繰延税金負債の増加
純資産	19,830	51.2%	20,794	53.2%	+964	その他有価証券評価差額金の増加

	2024年9月期 期末	2025年9月期 期末
自己資本比率	50.8%	52.7%
流動比率	146.1%	150.6%

# キャッシュフロー計算書

単位：百万円	2024年9月期 期末	2025年9月期 期末	増減額	変動要因
営業活動によるキャッシュフロー	214	1,871	+1,656	仕入債務の増加
投資活動によるキャッシュフロー	▲1,454	▲1,974	▲519	有形固定資産の取得
フリーキャッシュフロー	▲1,240	▲103	+1,137	
財務活動によるキャッシュフロー	1,504	▲836	▲2,340	短期借入金の返済
現金及び現金同等物期末残高	4,431	3,490	▲940	

# 目次

1. 丸山製作所とは
2. 2025年9月期決算概要
- 3. 2026年9月期業績予想**
4. 第8次中期経営計画
5. 株主還元施策

# 2026年9月期 業績予想

単位：百万円	2025年9月期 実績		2026年9月期 通期予想			2026年9月期 第2四半期予想		
	金額	売上高 比率	金額	前年同期比		売上高 比率	金額	前年同期比 増減率
				増減額	増減率			
売上高	41,266	—	42,000	+734	+1.8%	—	18,500	+1.1%
営業利益	1,080	2.6%	1,500	+420	+38.9%	3.6%	350	—
経常利益	1,173	2.8%	1,500	+327	+27.8%	3.6%	350	—
当期純利益	743	1.8%	900	+157	+21.1%	2.1%	200	—
為替レート 米ドル	149円		145円					
為替レート ユーロ	175円		165円					

# 目次

1. 丸山製作所とは
2. 2024年9月期決算概要
3. 2025年9月期業績予想
- 4. 第8次中期経営計画**
5. 株主還元施策

# 第8次中期経営計画（2023年9月期～2027年9月期）

## ◆ 中期経営計画コンセプト：「成長事業の創出」

### ESG経営の強化

#### 攻めのESG

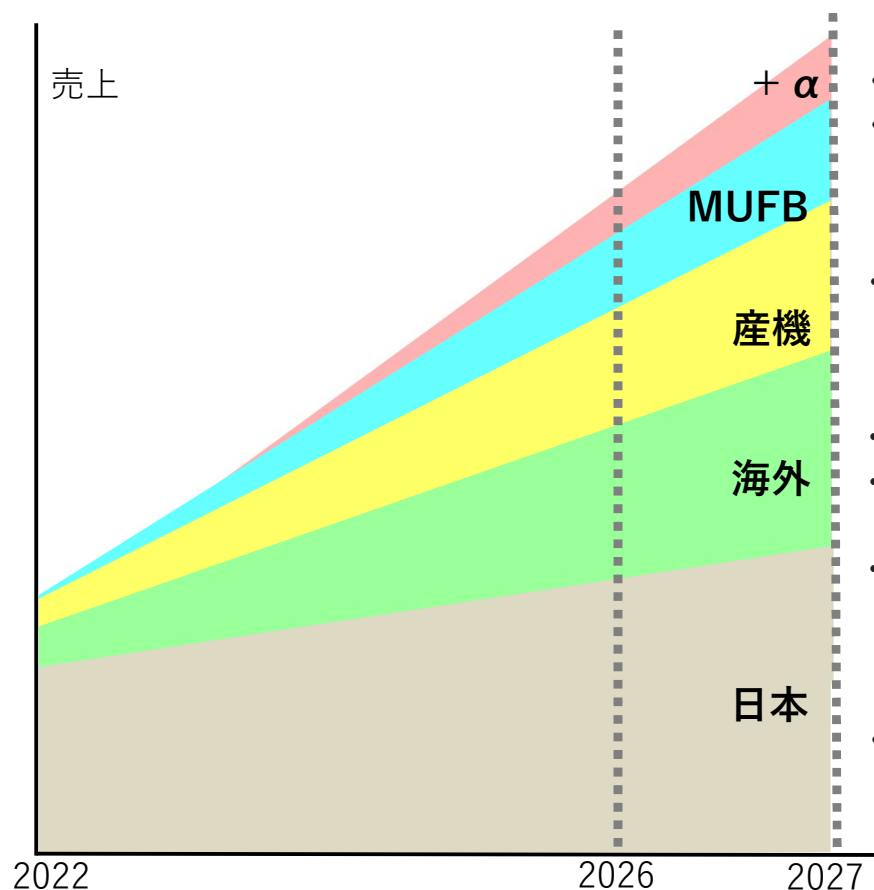
食・水・環境市場  
社会貢献

#### 守りのESG

持続可能な体制づくり  
リスク管理・投資・ガバナンス強化



# 第8次中期経営計画 事業成長イメージ



## 【MUFB市場・+α】

- ・ ウルトラファインバブル製品を海外市場を含め新規の流通へ展開
- ・ 市場ニーズへスピード感を持った対応を行うため、自社開発の他、協業による新規市場参入や製品開発を目指す

## 【産業用機械市場】

- ・ 新用途向けのポンプ製品開発を進め、国内外ともに更なる事業拡大を図る

## 【海外市場】

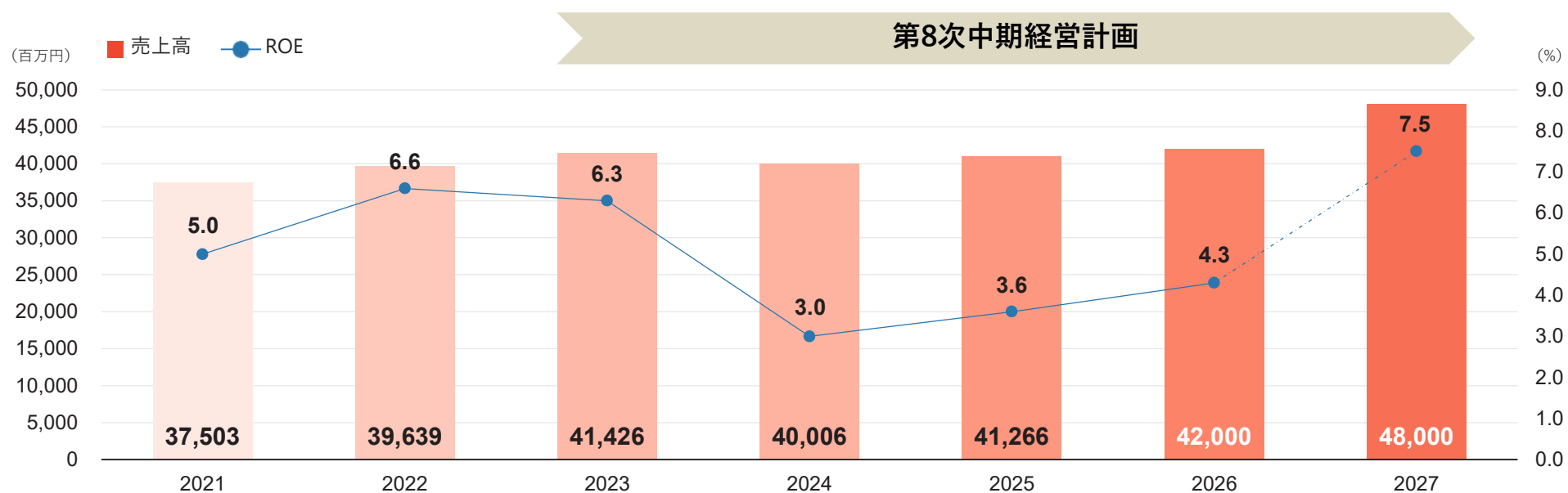
- ・ アジア圏の農業機械市場に対して日本国内成功モデルを拡販する
- ・ タイ現地生産法人による製品開発・生産を積極的に展開、更なる進出を図る
- ・ 海外人材を活用し、より細かな市場開拓、マーケティングによる拡販を図る

## 【日本市場】

- ・ スマート農業機器、IoT・センサー技術製品の開発、新環境型エンジン搭載製品の開発、バッテリー製品ラインナップの拡充により市場ニーズへ対応

# 第8次中期経営計画の目標


単位：百万円	2025年9月期 実績	2026年9月期 目標値	2027年9月期 目標値
売上高	41,266	42,000	48,000
営業利益	1,080	1,500	2,800
ROE	3.6%	4.3%	7.5%




# 対処すべき課題

第8次中期経営計画の課題の達成に向け、2026年度は6項目を重点に活動いたします。

## ① 海外市場の拡大

 **北米・中南米**


(米国)  
大型防除機の新製品開発の販売活動に注力  
工業用ポンプの新製品投入と拡大  
(コロンビア)  
現地法人での販売開始  
本格的な市場参入で売上を拡大

 **インド**


大型防除機生産拠点としてのインド自社工場の建設に着手

自社による調達・生産・販売に向けた活動



 **タイ**

省人化・自動化・現地調達の推進  
トータルコストダウンへの取組み  
タイ国内での販売強化

 **ベトナム**

現地法人への販売部門設置による新流通の開拓  
部品製造、ポンプ組拠点とした新法人・新工場の立ち上げ  
当社グループのコストダウンの拠点

# 対処すべき課題

第8次中期経営計画の課題の達成に向け、2026年度は6項目を重点に活動いたします。

## ② 新市場・工業用機械市場の拡大



担当者の増員による  
市場の拡大



製品開発による  
新規市場開拓

MUF8の海外展開

# 対処すべき課題

第8次中期経営計画の課題の達成に向け、2026年度は6項目を重点に活動いたします。

## ③品質向上と開発体制の整備



サプライヤー様と協業した  
品質向上への取組み



グローバル目線での  
製品の開発



スマート農業製品や  
将来の新市場を創る  
活動の展開



研究開発関連の更なる  
深耕を目的とした  
R&Dセンターの建設

# 対処すべき課題

第8次中期経営計画の課題の達成に向け、2026年度は6項目を重点に活動いたします。

## ④人材活性化

個々の能力向上と行動改善

心理的安全性を感じながら、  
働き甲斐と成長実感を得られる職場環境づくり

組織風土改革と従業員満足度向上の実現

# 対処すべき課題

第8次中期経営計画の課題の達成に向け、2026年度は6項目を重点に活動いたします。

## ⑤ガバナンス強化

BCM・BCP、  
製品安全  
内部統制  
コンプライアンス  
の体制強化

グローバルでの  
グループ経営  
管理体制の高度化

ITセキュリティ  
リスク対策への  
取組み  
サイバー攻撃へ  
の対応力強化

# 対処すべき課題

第8次中期経営計画の課題の達成に向け、2026年度は6項目を重点に活動いたします。

## ⑥財務体質・デジタル強化

1

製品開発投資、設備投資、  
IT投資などの各投資の  
最適化

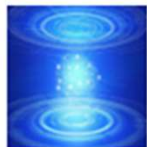


3

グローバル目線での製品開発を実施

5

基幹システムの次世代化



2

製品・部品在庫の管理方法の見直しによる、  
在庫削減と  
キャッシュフローの改善



4

在庫管理における  
デジタル化



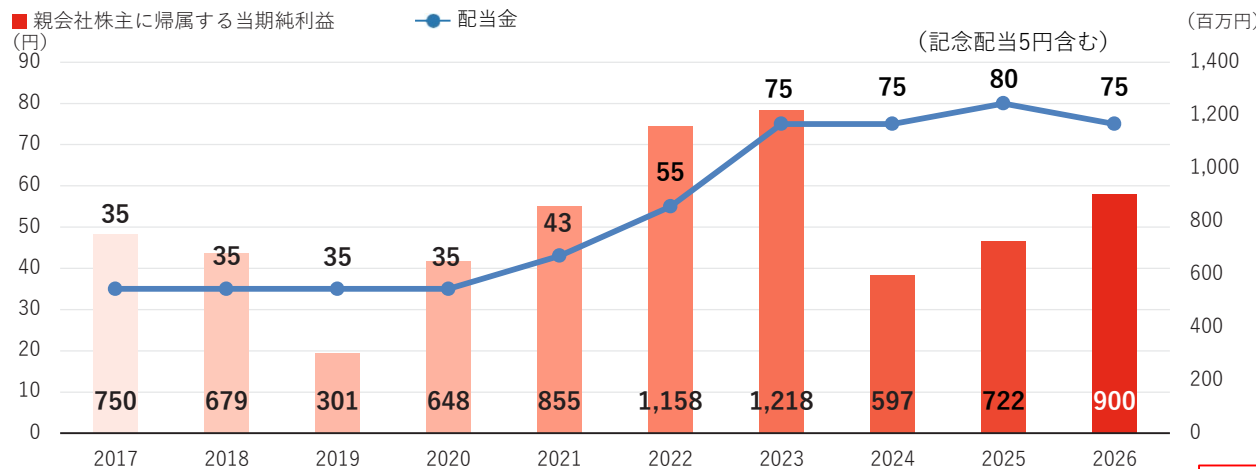
# 目次

1. 丸山製作所とは
2. 2024年9月期決算概要
3. 2025年9月期業績予想
4. 第8次中期経営計画
5. 株主還元施策

# 株主還元

・ 当社は、株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題と位置づけ、将来の事業展開に必要な内部留保・各種投資、業績見込みを勘案したうえで、配当性向30%程度を目安としつつ株主資本配当率（DOE）などの各種指標を加味し、安定的な配当を継続することを基本方針としております。また、健全な経営の維持と将来の経営環境への対応を勘案しながら、株主還元を更に充実させていくことは重要と捉え、今後、配当性向の向上、自己株式の取得、株主優待の充実に取り組み、長期安定的な配当水準の向上に積極的に努めてまいります。

## ・ 2026年度の配当予想額は 1株につき 75円



配当性向	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
	22.9%	25.1%	56.1%	25.7%	23.5%	21.4%	27.1%	53.0%	43.4%	32.9%

ご参考 - 配当性向	記念配当含む	記念配当除く
配当金のみ	43.5%	40.8%
株主優待を含めた配当性向	45.8%	43.1%

ご参考 - 総還元性向	記念配当含む	記念配当除く
配当金額	323 百万円	303 百万円
自己株式取得総額	390 百万円	390 百万円
合計	714 百万円	693 百万円
総還元性向	96.1%	93.4%
(株主優待を含めた場合)	98.4% (記念配当含む)	95.7% (記念配当除く)

<株主数>  
2021年度 4,091名 → **2025年度 8,831名**

# 株主優待

株主の皆様からの日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式に対する中長期的な投資魅力を高めることを目的として、株主優待制度を実施しております。

・ ESG活動の一環としてQUOカード1枚につき10円を社会貢献団体に寄付することとし、自然保護等に役立ててまいります。

## 【贈呈対象】

毎年9月30日の当社株主名簿に記載されており、100株以上の当社株式を1年以上継続保有されている株主様

継続保有期間	保有株数	株主優待
1年以上3年未満	100株以上	QUOカード1,000円分
3年以上5年未満	100株以上200株未満	QUOカード2,000円分
	200株以上	QUOカード2,500円分
5年以上7年未満	100株以上200株未満	QUOカード3,000円分
	200株以上	QUOカード4,000円分
7年以上	100株以上200株未満	QUOカード5,000円分
	200株以上	QUOカード6,000円分

注) 継続保有期間の確認にあたっては、3月31日及び9月30日の株主名簿に連続して記載される同一の株主番号の回数並びに各回において100株以上の確認を基準といたします。

- ・ 1年以上3年未満：株主名簿に100株以上の保有を、連続3～6回記載
- ・ 3年以上5年未満：株主名簿に100株以上の保有を、連続7～10回記載
- ・ 5年以上7年未満：株主名簿に100株以上の保有を、連続11～14回記載
- ・ 7年以上：株主名簿に100株以上の保有を、連続15回以上記載

注) 以下の場合株主番号が変わり、継続保有となりませんのでご注意ください。




- ・ 証券会社の貸株サービスを利用して貸株された場合
- ・ 保有株式を全て売却した後に買い戻した場合
- ・ 株式をお預けの証券会社を変更された場合
- ・ 名義変更などにより株主番号が変更された場合

# 株主優待

当社はこのたび、株主様の更なる満足度向上及び、より多くの株主様に当社の事業へのご理解を深めていただくことを目的として、株主優待制度を一部変更（拡充・追加）し、楽天ECサイト内で使用できる割引クーポンを配布いたします。

## 【贈呈対象】

2025年9月30日の当社株主名簿に記載されており、100株以上の当社株式を保有されている株主様

水量たっぷりのシャワー状態でウルトラファインバブル水にできる				
シャワーヘッド 「habiller（アビリア）」	拡充	クーポン 割引率	50%	
ホースに取り付けるだけでウルトラファインバブル水の散水ができる				
MUFBノズル 「TeQ SHOWER」	追加	クーポン 割引率	40%	
洗濯水を丸ごとウルトラファインバブル水にできる				
洗濯機アダプタ 「バブリッシュ」	追加	クーポン 割引率	40%	

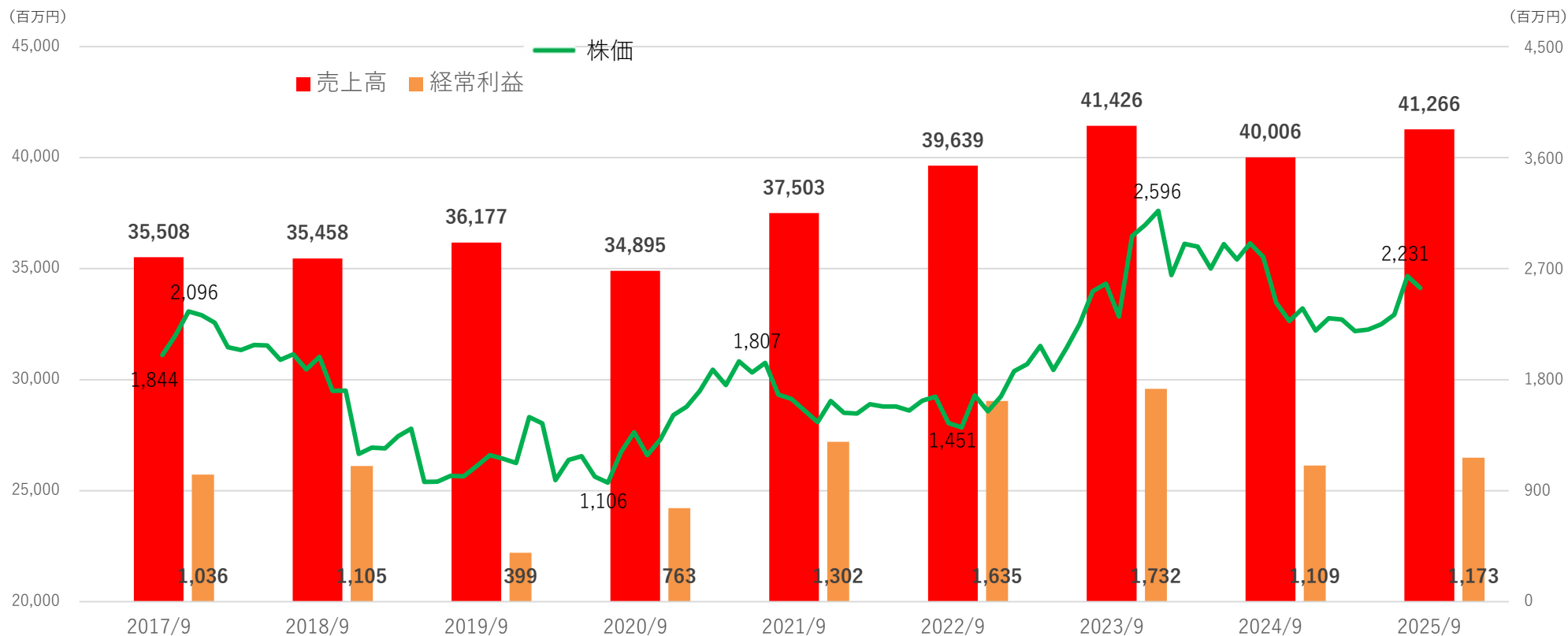


楽天ECサイト

クーポンは、当社の楽天ECサイト内で、対象となる株主様1名様につき1回限りお使いいただけます。また、クーポンの有効期限は2026年2月末までとなります。

# 株価の推移 2017年-2025年

11月21日時点：株価（終値）2,132円 / 配当利回り 3.5% / PER 9.37倍 / PBR 0.41倍



# 丸山のIR活動

第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期		
10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
決算発表 IR決算説明会			第1四半期決算発表			第2四半期決算発表 IR中間決算説明会			第3四半期決算発表 日経・東証IRフェア		
株主総会									本決算		

## <日経・東証IRフェア2025に初出展>

2025年度は、楽天IR説明会に決算説明動画や企業説明動画を掲載いたしました。また日経・東証IRフェア2025に初出展し、個人投資家皆様への情報提供、そして直接対話を実施してまいりました。

今年度も、継続してIR活動に取り組み、投資家の皆様との対話を大切にし、持続的な成長と企業価値の向上に努めてまいります。





次の100年を創る  
-All for the Future-



# [家庭用洗濯機向けウルトラファインバブル発生アダプタ「バブリッシュ」を発売!]

独自のウルトラファインバブル生成装置を提供する当社は、家庭用洗濯機の水栓に取り付けるだけでウルトラファインバブル水を生成出来るアダプタ「バブリッシュ」を7月から販売いたしました。

## ■バブリッシュの特長・効果

### ①洗剤・柔軟剤の効果をブースト

バブリッシュによって生成したウルトラファインバブルに洗剤や柔軟剤の成分が吸着し、繊維の奥深くまで浸透させ、洗剤・柔軟剤の効果をさらに発揮させます。

### ②給水ホース～洗濯槽～排水ホースまで洗濯機丸ごとキレイに

給水ホースから洗濯機、排水ホースまでウルトラファインバブル水が通るため、使い続けるほど給水ホースの内側や洗濯機、排水ホースもキレイになります。

### ③工具不要、10秒で簡単取り付け

洗濯水栓の規格に対応しているため、水栓を閉めて水栓と給水ホースの間に差し込むだけで簡単に取り付けが可能です。



創業から130年以上にわたり、水流を極めた当社のウルトラファインバブル技術により、微細な泡の力で繊維の奥深くまで洗剤・柔軟剤を届け、効果を最大限引き出します。これにより驚きの洗濯力を実現。毎日使い続けることで、効果を実感いただけます。

# [様々な場所でMUFBUltraファインバブルが活躍!]

MUFBUltraファインバブル発生装置が、JALグループの株式会社JALUX様（東京都港区）を通じて、ダイタン商事株式会社様（東京渋谷区）の運営する「名代富士そば」全店舗に導入されました。そば出汁の抽出時にMUFBUltraファインバブル水を活用することで、さらに出汁感が向上したそばつゆの提供を実現しています。



また、車両洗浄用としてMUFBUltra温水洗浄機が「網走バス」様「箱根登山バス」様「京王電鉄バスグループ」様に導入されました。バス車両に付着した融雪剤の汚れや油汚れをウルトラファインバブル温水で効果的に除去できる他、洗浄力向上と洗浄時間短縮により水や燃料の使用量削減に貢献する環境に優しい製品として期待されています。



今後も幅広い分野にて活用されるよう拡販に努めてまいります。

# [サッカー]リーグ モンテディオ山形とのスポンサー契約締結]



2025年2月、日本プロサッカーリーグ（Jリーグ）に所属し、山形県をホームタウンとする「モンテディオ山形」とのクラブスポンサー契約を締結いたしました。

2019年より「サプライヤーパートナー」として契約しており、ピッチに散水するステレオスプレーヤーや、スプラッシュシートに噴霧する動力噴霧機等を利用いただいております。



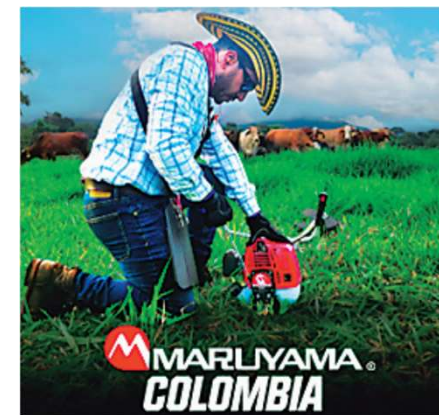
2025年からはワンランク上位の「クラブスポンサー」としてサポートしてまいります。8月には、ホームゲームイベントに丸山製作所ブースを出展いたしました。多くのサポーターの皆様にご参加いただき、当社の事業やアビリア、バブリッシュなどの丸山ウルトラファインバブル製品を知っていただく事が出来ました。

モンテディオ山形を通じて、丸山製品、丸山ブランドを世間にアピールし、認知度を高め、企業価値の向上につなげてまいります。

## [コロンビア法人を設立、10月より製品の販売を開始]

当社は、コロンビアに現地販売法人「MARUYAMA COLOMBIA S.A.S.」を設立し、2025年10月より製品の販売を開始いたしました。

中南米有数の農業大国であるコロンビアは、コーヒー豆、生花、バナナ、パーム油など、世界的な競争力を持つ農産物の主要生産国です。ブラジルやメキシコのような大規模農業とは異なり、中小規模の家族経営農家が農業生産の大部分を担っているのが現状です。コロンビアの人口は増加傾向にあり、国内の食料需要も増え続けています。このため、小規模・中規模農家における生産性の向上と機械化が喫緊の課題となっており、当社の製品や技術が貢献できる余地が非常に大きいと判断し、法人設立に至りました。



長年にわたり培ってきた防除技術と、現場の声を反映した製品開発力をもって、成長ポテンシャルの高いコロンビア市場のニーズに応えるとともに、現地法人が主体となって製品販売後のきめ細かなカスタマーサポート体制を構築し、お客様に安心して長く製品を使っていただけるようサポートしてまいります。今後もお客様の声を真摯に伺い、当社の製品とサービスを継続的に改善し、コロンビアの農業発展に貢献してまいります。

## [日経・東証IRフェア2025に初出展]

当社では、株主・投資家の皆様に事業活動へのご理解を深めていただくため、証券会社のWebサイトへ決算説明動画や企業説明動画を掲載するなど、個人投資家の方々への情報提供を進めています。

2025年9月には、「第20回日経・東証IRフェア2025」（日本経済新聞社主催、日本取引所グループ共催）に、初出展しました。本イベントは、合計で約1万9千人が来場する国内最大級のIRイベントであり、当社ブースにも予想を大きく上回る個人投資家の皆様にお越しいただきました。

当社ブースでは、30分おきに約10分間の会社説明会を実施し、事業内容や成長戦略、株主還元について分かりやすくご紹介しました。説明会には、社長をはじめ役員も登壇し、投資家の皆様へ直接お話しする機会を設け、来場者の皆様との対話が一層深まり、当社への理解を深めていただく貴重な場となりました。

また、用意していたノベルティは途中で全て配布しきるほどの盛況ぶりで、多くの方々と直接コミュニケーションを取ることができました。来場者の皆様から頂戴したご意見やご質問は、当社にとって非常に有意義なものであり、今後の企業活動やサービス向上に活かしてまいります。

今後も、投資家の皆様との対話を大切にし、持続的な成長と企業価値の向上に努めてまいります。

