

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

丸山製作所

6316 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026年7月16日(木)

執筆：客員アナリスト

渡邊俊輔

FISCO Ltd. Analyst **Shunsuke Watanabe**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2026年9月期中間期の業績概要	01
2. 2026年9月期通期の業績見通し	01
3. 成長戦略	01
4. 株主還元	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
3. 市場環境	03
■ 事業概要	04
1. 事業内容	04
2. 特徴と強み	08
■ 業績動向	09
1. 2025年9月期の業績概要	09
2. 2026年9月期中間期の業績概要	09
3. 2026年9月期中間期の事業セグメント別動向	10
4. 財務状況と経営指標	11
5. キャッシュ・フローの状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2026年9月期通期の業績見通し	14
2. 事業セグメント別動向	15
■ 中長期の成長戦略	16
1. 長期ビジョン	16
2. 重点施策	16
3. サステナビリティ経営	18
4. マテリアリティ（重要課題）と施策・KPIの進捗	18
■ 株主還元策	19

丸山製作所

6316 東証スタンダード市場

2026年7月16日 (木)

<https://www.maruyama.co.jp/ir/>

要約

2026年9月期中間期は黒字転換。 通期では営業利益前期比38.9%の大幅増益を見通す

丸山製作所<6316>は、農林業用機械・工業用機械・消防機械の製造・販売を手掛ける企業である。1895年創業の老舗メーカーで、130年の歴史の中で培った「ポンプ」「エンジン」をコア技術とし、農林業・工業・BtoCにおいて多面的に展開を行う。東京証券取引所スタンダード市場に上場している。

1. 2026年9月期中間期の業績概要

2026年9月期中間期の業績は、売上高で前年同期比11.2%増の20,349百万円、営業利益で729百万円（前年同期は24百万円の損失）、経常利益で761百万円（前年同期は24百万円）、親会社株主に帰属する中間純利益で427百万円（前年同期は18百万円の損失）と黒字転換した。農林業用機械では米卸売価格の高騰を背景とした農業用機械全般への需要増加が続いたことに加え、工業用機械では北米において流通在庫の調整が完了したインフラ事業向けの用途が増加したことにより、受注が回復し、農林業用機械・工業用機械の両セグメントともに増収増益となった。なお、売上高は中間期として過去最高を更新した。

2. 2026年9月期通期の業績見通し

2026年9月期通期の連結業績は、売上高で前期比1.8%増の42,000百万円、営業利益で同38.9%増の1,500百万円、経常利益で同27.8%増の1,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同21.1%増の900百万円と増収増益を予想している。農林業用機械では、通期で米卸売価格高騰を背景とした農家の設備投資需要が継続し、工業用機械では、北米での堅調推移を見込んでいる。これら主力2事業によって、同社全体で増収増益を見通している。

3. 中長期の成長戦略

同社は2023年9月期より、5ヶ年の第8次中期経営計画を推進している。最終年度である2027年9月期に売上高48,000百万円、営業利益2,800百万円、ROE7.5%以上、海外売上高比率35%以上を目標に掲げる。前半3年を「種まき」フェーズと位置づけ、2026年9月期から「刈り取り」フェーズへ移行している。重点施策として、1) 収益力強化、2) 新規事業の確立、3) 海外事業の成長、4) 既存事業のさらなる成長、5) 財務体質・人材育成・リスク管理の強化に取り組んでいる。

4. 株主還元

株主還元については、連結配当性向30%程度を目安に、安定的かつ継続的な配当を行うことを基本方針としている。2025年9月期の配当は記念配当5.0円を含む年間80.0円（配当性向43.4%）を実施し、2026年9月期は年間75.0円（同32.9%）を予想している。また、2021年以来、自己株式取得を継続的に行っており、2025年9月期の総還元性向は96.1%と極めて高い水準だった。今後も自己株式取得を継続する方針である。加えて、株主優待として保有株数に応じてQUOカードを贈呈しているなど、積極的な還元姿勢を維持している。

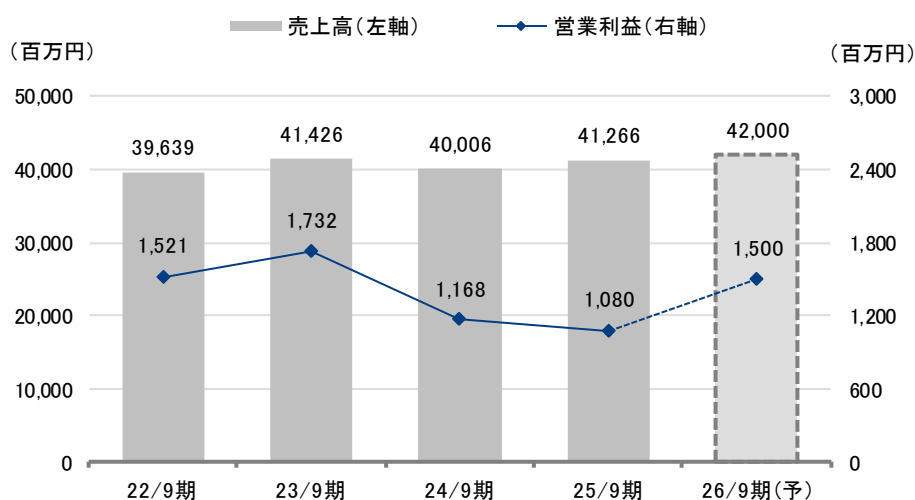
丸山製作所 | 2026年7月16日 (木)
6316 東証スタンダード市場 | <https://www.maruyama.co.jp/ir/>

要約

Key Points

- ・ 2026年9月期中間期は、農林業用、工業用ともに大幅増収増益で黒字回復
- ・ 2026年9月期通期でも増収増益見通し、中東情勢を踏まえ予想は据え置き
- ・ 「刈り取り」フェーズに移行し、2027年9月期に売上高48,000百万円、営業利益2,800百万円を目指す

業績推移



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

創業以来130年超にわたり 社会課題に向き合う農林業・工業用機械メーカー

1. 会社概要

同社は、農林業用機械・工業用機械・消防機械の製造・販売を手掛ける企業である。日本で最初に消火器の製造・販売を手掛けたことから始まり、その中核技術であるポンプ技術を応用してエンジンを開発し、農林業用・工業用機械の製造へと事業を拡大してきた。「誠意をもって人と事に當ろう」を社是とし、経営理念「次も丸山」のもと、創業以来130年超にわたり「食・水・環境」分野の社会課題に向き合ってきた。

連結子会社は国内6社・海外6社からなり、生産拠点は国内4ヶ所（千葉県東金市2ヶ所・長野県須坂市・岡山県苫田郡）と海外（タイ・インド）に有している。また、全国25ヶ所の営業拠点と3ヶ所の物流拠点を通じて設計から生産・販売・アフターサービスまでを一貫して手がけている。

丸山製作所

6316 東証スタンダード市場

2026年7月16日 (木)

<https://www.maruyama.co.jp/ir/>

会社概要

2. 沿革

1895年に新潟県で丸山商会として創業し、1937年11月に丸山商会を改組して現在の同社が設立された。1954年6月に丸山熱農具(株)(現 日本クライス(株))を、1956年4月に丸山商事(株)(現 マルヤマエクセル(株))を設立し、事業領域を広げた。1961年10月には東証市場第二部に上場し、1977年3月には東証市場第一部に指定替えとなった。1986年2月に米国にMARUYAMA U.S.、同年11月に西部丸山(株)を設立した。2008年4月にタイにMARUYAMA MFG (THAILAND)を、同年5月に中国に丸山(上海)貿易を設立した。また2015年1月にはタイにASIAN MARUYAMA (THAILAND)を設立し、東南アジアにおける製造・販売体制を強化した。2019年10月にマルヤマエクセルの産業用機械事業を吸収分割により承継し、2022年4月には東証再編に伴いスタンダード市場へ移行した。さらに2023年6月にインドにMARUYAMA MFG INDIAを、2024年1月にM-Innovations(株)を設立した。2025年1月にはコロンビアにMARUYAMA COLOMBIAを設立し、新興国市場への展開を継続している。

会社沿革

年月	内容
1895年	丸山商会を創業、消火器の販売・製造を開始
1937年11月	丸山商会を改組して同社設立
1954年 6月	丸山熱農具(現 日本クライス(株))設立
1956年 4月	丸山商事(株)(現 マルヤマエクセル(株))を設立
1961年10月	東証市場第二部に上場
1977年 3月	東証市場第一部に指定替え
1986年 2月	米国にMARUYAMA U.S.を設立
1986年11月	西部丸山(株)を設立
1989年 1月	東北丸山(株)(現・丸山物流(株))を設立
2008年 4月	タイにMARUYAMA MFG (THAILAND)を設立
2008年 5月	中国に丸山(上海)貿易を設立
2015年 1月	タイにASIAN MARUYAMA (THAILAND)を設立
2019年10月	マルヤマエクセル(株)の産業用機械事業を吸収分割により承継
2022年 4月	東証再編に伴いスタンダード市場に移行
2023年 6月	インドにMARUYAMA MFG INDIAを設立
2024年 1月	M-Innovations(株)を設立
2025年 1月	コロンビアにMARUYAMA COLOMBIAを設立

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

3. 市場環境

農林業用機械市場では、農業従事者の高齢化と後継者不足が進行し、機械化・省力化ニーズが構造的に拡大している。農業規模の集約・企業化に伴い大型防除機などへの需要が高まり、自動化ニーズも高まっている。ただし、スマート農機については、農業散布ドローンで実績が着実に積み上がっている一方、自動操縦トラクターなどは費用対効果の壁から普及が遅れている。もっとも、国の補助金制度の整備が追い風となっており、同農機の販売量は着実に増加している。海外市場においても、農業生産性向上や省力化に向けた機械化ニーズが高まっている。一方で、欧州を中心に環境規制が強化され、従来型エンジン製品から電動化製品への転換が進んでいる。北米では、大規模農業を背景に大型防除機の需要が見込まれている。アジアでは、人口増加や経済成長を背景に農業機械需要の拡大が期待されている。

会社概要

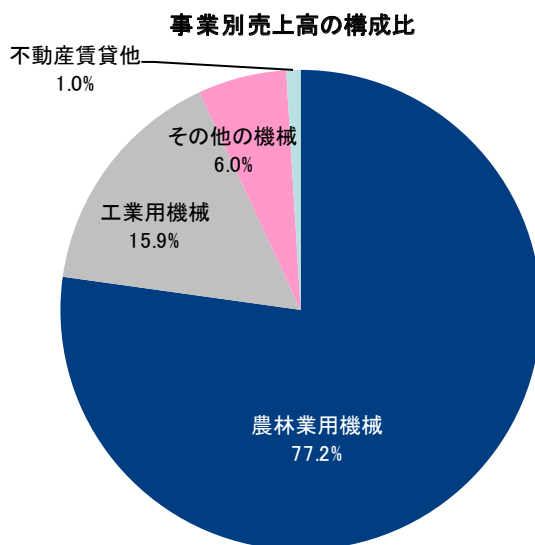
工業用機械市場では、北米においてコロナ禍の反動による流通在庫のダブつきが2025年に解消され、シェールオイル採掘や都市インフラ維持のための掘削用大型ポンプを中心に受注が回復基調にある。欧州ではドイツ・ベルギーを中心に産業用洗浄機向けとRO装置（純水装置）向けの需要が堅調に推移している。また、カーボンニュートラル対応として農業機械の電動化（バッテリー化）が加速しており、欧州では法規制により2サイクルエンジン製品の販売制限が強まりつつある。

事業概要

ポンプとエンジンの2大コア技術を核に、 農林業・工業・BtoCまで多面展開

1. 事業内容

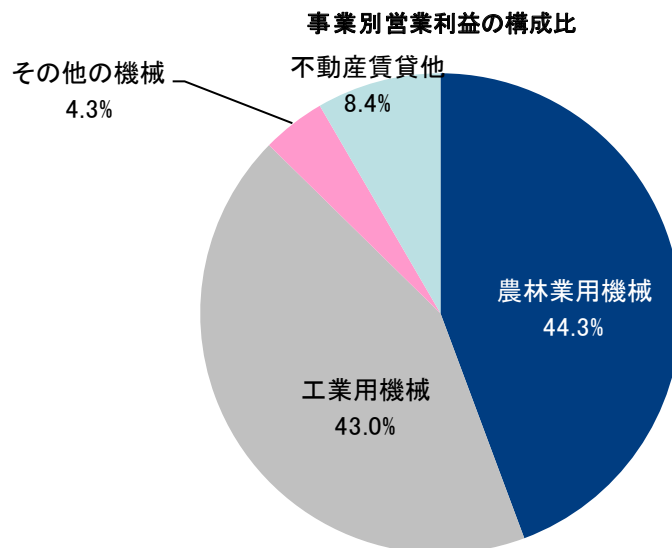
同社グループは農林業用機械・工業用機械・その他の機械・不動産賃貸他の4セグメントで事業を展開している。2025年9月期の売上構成比は、農林業用機械が77.2%、工業用機械が15.9%、その他の機械が6.0%、不動産賃貸他が1.0%となっている。一方、営業利益の構成比は、農林業用機械が44.3%、工業用機械が43.0%、その他の機械が4.3%、不動産賃貸他が8.4%となっている。農林業用はリソースをかけて売上額を確保する事により利益を積み上げ、工業用は利益率が高く少ないリソースで売上を上げているため、収益性が異なる。売上高全体に占める海外売上比率は22.5%となっている。国内では農林業用機械が8割超を占める一方、海外では農林業用が6割・工業用が4割と異なるポートフォリオを持つ。



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

丸山製作所 | 2026年7月16日 (木)
6316 東証スタンダード市場 | <https://www.maruyama.co.jp/ir/>

事業概要



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

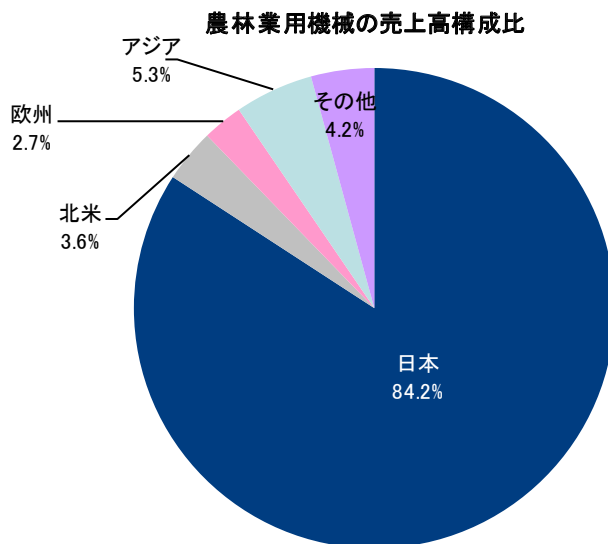
(1) 農林業用機械

農林業用機械セグメントは、同社グループの基幹事業であり、動力噴霧機・動力散布機・大型防除機（ハイクリブーム、ステレオスプレーヤ）・刈払機・チェンソー・農薬散布用ドローン（マルチローター）などを製造・販売する。国内では農薬散布機（防除機）で上位シェアを確保し、ホームセンター流通における刈払機は国内No.1のシェアを持つ。製造は主に千葉工場のほか、日本クライス・西部丸山・MARUYAMA MFG (THAILAND) が担い、全国農業協同組合連合会（全農）、クボタ<6326>、特約店などを通じて国内外に販売する。

2025年9月期の地域セグメント別売上では、日本が84.2%、北米が3.6%、欧州が2.7%、アジアが5.3%、その他が4.2%となっており、日本を中心としたポートフォリオとなっている。

丸山製作所 | 2026年7月16日 (木)
6316 東証スタンダード市場 | <https://www.maruyama.co.jp/ir/>

事業概要



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 工業用機械

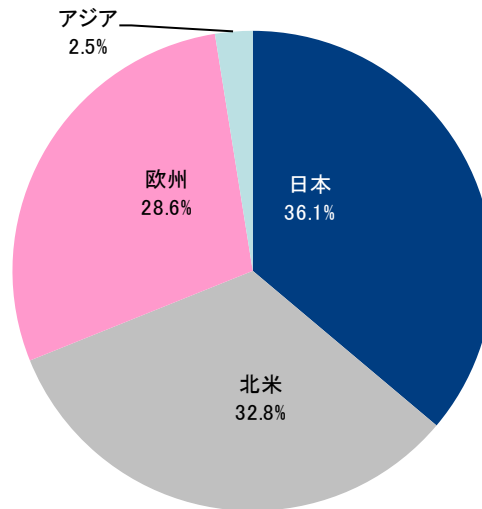
工業用機械セグメントは、工業用高圧ポンプ・高圧洗浄機・MUFB（丸山ウルトラファインバブル）製品などを製造・販売する。北米の洗車機（カーウォッシュ）に搭載されるポンプで約8割のシェアを有しており、OEM先との50年超にわたる長期取引実績に裏付けられた高い信頼性が参入障壁を形成している。また、シェールオイル採掘・都市インフラ維持に不可欠な大型ポンプが北米で安定的に伸長している。同セグメントは、限られたリソースで高い利益率を確保できる事業構造が高収益性を支えている。

2025年9月期の地域セグメント別売上では、日本が36.1%、北米が32.8%、欧州が28.6%、アジアが2.5%、その他が0%となっており、日本、北米、欧州でバランスが取れている。

丸山製作所 | 2026年7月16日 (木)
6316 東証スタンダード市場 | <https://www.maruyama.co.jp/ir/>

事業概要

工業用機械の売上高構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) その他の機械

その他の機械セグメントは、消防機械・防災関連機器などの製造・販売を行うセグメントである。製造は連結子会社マルヤマエクセルが担い、特約店を通じて販売する。廃消火器の回収率は90%超、消火薬剤リサイクル率は95%超を継続しており、環境面での取り組みにおいても先進的な位置づけにある。

(4) 不動産賃貸他

不動産賃貸他セグメントは、所有物件の賃貸（稲毛丸山ビルなど）と太陽光発電による売電事業を行っており、グループ全体の安定的な収益源となっている。

各事業部門の代表的商品



出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 特徴と強み

(1) コア・テクノロジーの融合

消火器で培った高圧ポンプ技術を基盤として、1990年には2サイクルガソリンエンジンを独自開発し、技術基盤を拡張してきた。この「ポンプ」「エンジン」の2大コア技術を融合することにより、農林業用機械や工業用機械の開発を行ってきた。2000年にはカリフォルニア州の厳しい排ガス規制をクリアする新環境型エンジンを開発し、環境性能と耐久性を両立させた。また、2023年には小型軽量化を実現した世界初の2ストローク水素エンジンの安定運転に成功し、次世代技術への対応においても先進的な取り組みを進めている。

さらに、独自のウルトラファインバブル技術では「ポンプを使用せずに泡を発生させる」革新的な手法を実用化しており、農業・食品・家庭向けの多分野への展開を進めている。130年以上の蓄積により生まれたこれらのコア技術が、競合他社に対する高い参入障壁を形成し、差別化の源泉となっている。

(2) 生販一体体制による顧客満足度

設計・製造から販売・納品・アフターサービスまでを自社グループ内で一貫して行う「生販一体」の体制は、同社の主要な差別化要因の一つである。全国25ヶ所の営業拠点を持ち、各拠点のルートセールスが大型機械の整備・修理までを直接対応できる体制は、強みとなっている。農機の需要シーズンである3～7月に稼働し続けられるよう農家に寄り添い、迅速な点検やアフターサービスを提供できることが、顧客の高い満足度と再購入につながっている。これにより、経営理念の「次も丸山」を体現している。

また農業散布用ドローンについては全国10ヶ所以上の自社教習施設（丸山スカイマスター教習スクール）が国交省認定となっている。教習から購入後のアフターサービスまでを一貫提供している。教習を通じて機器販売から整備まで完結できる体制が差別化につながっている。

(3) 顧客基盤

国内の農業用防除機（農業散布機）市場では上位シェアを持ち、ホームセンター流通での刈払機は国内No.1の地位を確保している。クボタ向けには全売上の11.5%、全農向けには同11.2%（いずれも2025年9月期）となっており、主要販売先との長期的な取引関係も収益の安定性に寄与している。また、北米の洗車機（カーウォッシュ）搭載ポンプでは約8割のシェアを確保しており、国内外で強固な顧客基盤を形成している。

(4) ウルトラファインバブル技術の優位性と多角展開

ウルトラファインバブル技術は農業・工業・BtoCの多分野に展開している。外食産業では「名代 富士そば」（105店舗に導入）やくら寿司<2695>（国内外約700店舗で採用）での実績を持ち、バス会社への温水洗浄機導入も進んでいる。農業分野でも散水ノズルやウルトラポンプの活用により農業散布効率化への貢献が見込まれる。

BtoC分野では、シャワーヘッドや洗濯機用MUFBAアダプタを発売し、他社製品を上回るバブル発生量を強みに主要流通大手での販売が拡大している。なお、2025年9月期のMUFBA製品の売上高は総売上高の0.5%にとどまっており、成長余地は大きい。

業績動向

2025年9月期は国内農林業用機械がけん引し増収。 営業利益以外は増益を達成

1. 2025年9月期の業績概要

2025年9月期の業績は、売上高で前期比3.2%増の41,266百万円、営業利益で同7.5%減の1,080百万円、経常利益で同5.8%増の1,173百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同24.4%増の743百万円となり、増収、営業利益は減益となった。売上面では国内農林業用機械において大型防除機・動力噴霧機の販売が増加し、欧州向け工業用ポンプも堅調であった。一方、コロナ禍の反動により北米向け工業用ポンプ及び刈払機の販売減少が増収幅を抑制した。利益面では値上げ効果が寄与した一方、原材料の高騰や物流費・人件費を中心として販管費の増加が利益を圧迫し、営業利益は前期を下回った。他方、営業外収益にて為替差益を計上し、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は増益となった。設備投資に伴う減価償却負担が一巡したことで、「回収フェーズ」への移行が進んでいる。

2025年9月期業績

(単位：百万円)

	24/9期		25/9期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	40,006	100.0%	41,266	100.0%	1,260	3.2%
売上原価	29,695	74.2%	30,645	74.3%	950	3.2%
売上総利益	10,311	25.8%	10,621	25.7%	310	3.0%
販管費	9,143	22.9%	9,541	23.1%	398	4.4%
営業利益	1,168	2.9%	1,080	2.6%	-88	-7.5%
経常利益	1,109	2.8%	1,173	2.8%	64	5.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	597	1.5%	743	1.8%	146	24.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2026年9月期中間期は、 農林業用、工業用ともに大幅増収増益で黒字回復

2. 2026年9月期中間期の業績概要

2026年9月期中間期の業績は、売上高で前年同期比11.2%増の20,349百万円、営業利益で729百万円（前年同期は24百万円の損失）と黒字転換、経常利益で761百万円（前年同期は24百万円）と大幅増、親会社株主に帰属する中間純利益で427百万円（前年同期は18百万円の損失）となり、大幅な増収増益及び各利益項目の黒字転換を達成した。

丸山製作所

6316 東証スタンダード市場

2026年7月16日 (木)

<https://www.maruyama.co.jp/ir/>

業績動向

売上面では、農林業用機械において、米卸売価格の高騰を背景に農家の設備投資意欲が向上し、農業用機械全般への需要が増加した。海外でもタイでの刈払機新製品の販売が好調に推移した。工業用機械事業では、長引いていた北米市場の流通在庫調整が2025年中に完了し、受注が回復基調に乗ったことが寄与した。特にシェールオイル採掘やインフラ整備向けの大型ポンプがけん引し、北米向け売上高は前年同期比78.0%増と大きく伸長した。利益面では売上増による限界利益の増加や増産効果が寄与した。一方、為替のマイナス影響と人件費や物流費などの販管費増加といった減益要因をこれらが吸収し、黒字転換した。なお国内農業用機械の需要期は3月～7月であるため、第1四半期(10～12月)は他の四半期に比べて売上・利益が少なくなる季節性がある。

2026年9月期中間業績

(単位：百万円)

	25/9期中間		26/9期中間		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	18,302	-	20,349	-	2,046	11.2%
売上原価	13,689	74.8%	14,717	72.3%	1,028	7.5%
売上総利益	4,613	25.2%	5,631	27.7%	1,018	22.1%
販管費	4,637	25.3%	4,902	24.1%	265	5.7%
営業利益	-24	-0.1%	729	3.6%	753	-
経常利益	24	0.1%	761	3.7%	737	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	-18	-0.1%	427	2.1%	445	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

米価高騰を背景に稲作関連機械の需要が増加、 工業用ポンプは北米で回復基調に転換

3. 事業セグメント別動向

(1) 農林業用機械

農林業用機械の売上高は15,195百万円(前年同期比7.3%増)、営業利益は851百万円(同293.9%増)と増収増益となった。国内では米卸売価格の高騰を背景として農家の設備投資意欲が向上し、稲作関連機械を中心に需要が増加した。動力噴霧機のモデルチェンジに伴う買い替えが進んだほか、大型防除機の販売も拡大した。2026年3月末まで実施した「自走ラジコンセット動噴キャンペーン」では前年実績を上回る販売台数を達成した。海外では北米向け動力噴霧機・刈払機が増加し、タイでは刈払機新製品の販売が好調に推移した。

(2) 工業用機械

工業用機械の売上高は3,708百万円(前年同期比37.1%増)、営業利益は807百万円(同90.4%増)と、大幅な増収増益となった。北米において長期化していた流通在庫の調整が完了し、工業用ポンプの受注は回復基調にある。北米では、特にシェールオイル採掘や都市インフラ維持に不可欠な大型ポンプの需要が安定的に伸長しており、同社では受注機会を逃さないよう設備投資による増産対応を実施している。北米向け工業用ポンプは前年同期比78.0%増の大幅増収となった。加えて、利益率の高い工業用ポンプの販売増が商品別の売上構成比を改善し、営業利益も前年同期から2倍近い水準に伸長した。

業績動向

(3) その他の機械

その他の機械の売上高は1,351百万円（前年同期比0.9%増）、営業利益は125百万円（同2.1%増）と、増収増益となった。消防機械を主体に前年並みで安定的に推移した。

(4) 不動産賃貸他

不動産賃貸他の売上高は160百万円（前年同期比23.7%減）、営業利益は79百万円（同38.8%減）と、減収減益となった。一部契約内容の変更などにより前年同期を下回った。

2026年9月期中間期事業セグメント別業績

（単位：百万円）

	25/9期中間		26/9期中間		前年同期比	
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	18,302	-	20,349	-	2,046	11.2%
農林業用機械	14,163	76.9%	15,195	74.6%	1,031	7.3%
工業用機械	2,705	14.7%	3,708	18.2%	1,002	37.1%
その他の機械	1,339	7.3%	1,351	6.6%	12	0.9%
不動産賃貸他	210	1.1%	160	0.7%	-49	-23.7%
営業利益	-24	-0.1%	729	3.6%	753	-
農林業用機械	216	1.5%	851	5.6%	635	293.9%
工業用機械	423	15.6%	807	21.8%	383	90.4%
その他の機械	122	9.1%	125	9.3%	-42	2.1%
不動産賃貸他	130	61.9%	79	49.4%	-50	-38.8%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

棚卸資産の積み増しに伴い有利子負債が増加も、財務の健全性は維持

4. 財務状況と経営指標

2026年9月期中間期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比5,411百万円増加の44,513百万円となった。流動資産では棚卸資産が前期末比3,394百万円増加の12,380百万円となったことが主な増加要因である。固定資産では投資その他の資産が前期末比1,329百万円増加の7,767百万円となった。同社は3月から7月にかけての農機需要期に向けて棚卸資産を戦略的に積み増す傾向がある。これに加え、足元では中東情勢に起因するサプライチェーン停滞への備えとして、さらなる積み増しを実施した。

負債合計は前期末比4,620百万円増加の22,927百万円となった。有利子負債は前期末比5,521百万円増加の12,648百万円となったことが主因である。一方、買掛債務は取適方改正の対応もあり前期末比1,330百万円減少の5,228百万円となった。

純資産は前期末比791百万円増加の21,585百万円となった。

業績動向

安全性指標では、自己資本比率が47.9%（前期末比4.8ポイント低下）、D/Eレシオが0.59倍（同0.24上昇）、流動比率が141.3%（同9.3ポイント低下）となった。取適法改正による支払いサイト短縮対応や海外子会社の設備投資を目的としたことにより安全性指標は低下しているものの、財務の健全性は維持した。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

（単位：百万円）

	22/9期	23/9期	24/9期	25/9期	26/9期 中間期	増減額
流動資産	22,615	22,515	23,426	22,700	26,340	3,640
現金及び預金	4,995	4,322	4,778	3,877	4,227	350
売上債権	7,236	7,812	7,868	8,252	8,258	6
棚卸資産	8,914	8,888	9,338	8,986	12,380	3,394
固定資産	11,844	14,218	15,280	16,401	18,172	1,771
有形固定資産	7,931	9,236	10,162	9,872	10,310	438
無形固定資産	52	83	63	90	94	4
投資その他の資産	3,860	4,897	5,054	6,438	7,767	1,329
投資有価証券	2,871	3,744	3,887	4,762	5,521	759
資産合計	34,459	36,733	38,706	39,101	44,513	5,411
流動負債	14,293	15,001	16,033	15,070	18,646	3,576
買掛債務	8,783	7,960	6,218	6,558	5,228	-1,330
短期借入金 （1年内償還予定の社債及び 1年内返済予定の長期借入金含む）	2,734	4,346	5,890	5,632	10,479	4,847
固定負債	2,466	2,265	2,842	3,237	4,280	1,043
長期借入金・社債	91	639	1,372	1,495	2,169	674
負債合計	16,759	17,267	18,876	18,307	22,927	4,620
（有利子負債）	2,825	4,985	7,263	7,127	12,648	5,521
純資産合計	17,699	19,466	19,830	20,794	21,585	791
<収益性>						
ROA	4.8%	4.9%	2.9%	3.0%	-	-
ROE	6.7%	6.6%	3.1%	3.7%	-	-
営業利益率	3.8%	4.2%	2.9%	2.6%	-	-
<安全性>						
自己資本比率	51.1%	52.7%	50.8%	52.7%	47.9%	-4.8pp
D/Eレシオ	0.16倍	0.26倍	0.37倍	0.35倍	0.59倍	0.24
流動比率	158.2%	150.1%	146.1%	150.6%	141.3%	-9.3pp

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

業績動向

5. キャッシュ・フローの状況

2026年9月期中間期の営業活動によるキャッシュ・フローは、3,652百万円の支出となった。主な収入は税金等調整前中間純利益686百万円、減価償却費541百万円であった。一方、主な支出は棚卸資産の増加3,285百万円、仕入債務の減少1,354百万円であった。

投資活動によるキャッシュ・フローは1,049百万円の支出となった。主な支出は有形固定資産の取得607百万円であった。

財務活動によるキャッシュ・フローは5,042百万円の収入となった。主な増加要因は長短借入金の増加5,504百万円で、配当金の支払額316百万円、自己株式の取得174百万円が支出となった。

この結果、2026年9月期中間期末の現金及び現金同等物は前期末比413百万円増加し、同中間期末残高は3,904百万円となった。

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	23/9期	24/9期	25/9期	25/9期中間期	26/9期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-284	214	1,871	-739	-3,652
税金等調整前当期/中間純利益	1,764	1,106	1,171	23	686
減価償却費	1,031	1,109	1,199	549	541
売上債権の増減額 (-は増加)	-697	196	-356	-213	155
棚卸資産の増減額 (-は増加)	58	-406	381	-1,304	-3,285
仕入債務の増減額 (-は減少)	-1,206	-1,259	256	644	-1,354
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,018	-1,454	-1,974	-1,413	-1,049
有形固定資産の取得による支出	-1,826	-1,565	-1,834	-1,364	-607
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,619	1,504	-836	761	5,042
長短借入金の増減額	2,163	2,285	-133	1,321	5,504
自己株式の取得による支出	-273	-434	-383	-208	-174
配当金の支払い額	-243	-323	-309	-309	-316
現金及び現金同等物の期首残高	4,658	4,003	4,431	4,431	3,490
現金及び現金同等物の中間期末残高	4,003	4,431	3,490	3,072	3,904

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年9月期通期でも増収増益見通し、 中東情勢を踏まえ予想は据え置き

1. 2026年9月期通期の業績見通し

2026年9月期通期の連結業績は、売上高で前期比1.8%増の42,000百万円、営業利益で同38.9%増の1,500百万円、経常利益で同27.8%増の1,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同21.1%増の900百万円と、増収増益の見通しである。中間期時点での売上高の進捗率は48.5%、営業利益は48.6%であり、下期偏重型の同社としては順調に推移している。ただし、中東情勢の緊迫化に伴う原材料価格（樹脂・タンクなど）の高止まりや、サプライチェーンの混乱による物流コストの上昇リスクを踏まえ、通期予想は据え置かれている。これらのリスクに対して同社は、戦略的な在庫の積み増しを実施するとともに、外部環境を注視しながら適時適切な価格改定を実施する方針である。また、2サイクルエンジンの主力生産を日本からコスト競争力のあるタイ工場へ移管し、製造原価の低減を図る構造改革も継続している。さらに、2024年に新設した購買専門の「バイヤーチーム」による国際的な調達先の見直しを推進しており、約60百万円のコスト削減効果を見込んでいる。ただし、足元では中東情勢を踏まえ、コスト削減よりも調達量の確保を優先している。

2026年9月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/9期		26/9期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	41,266	-	42,000	-	734	1.8%
営業利益	1,080	2.6%	1,500	3.6%	420	38.9%
経常利益	1,173	2.8%	1,500	3.6%	327	27.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	743	1.8%	900	2.1%	157	21.1%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

米価高騰による設備投資需要継続。北米の工業用ポンプも回復基調

2. 事業セグメント別動向

(1) 農林業用機械

農林業用機械の通期業績は、売上高32,150百万円（前期比0.4%増）、営業利益1,350百万円（同3.1%増）と、増収増益を予想している。国内市場における、米卸売価格の高騰を背景とした農家の設備投資意欲は当期中は継続する見込みであり、大型防除機や動力噴霧機などの需要増加を見込んでいる。バッテリー製品の拡販や洗浄機キャンペーンも展開する。また、タイでは販売網の構築、コロンビアでは販売店の新規開拓に取り組み、売上拡大を図る。

(2) 工業用機械

工業用機械の通期業績は、売上高7,000百万円（前期比6.4%増）、営業利益1,650百万円（同30.0%増）と、大幅な増益をけん引する見通しである。利益率の高い北米向け工業用ポンプでは、市場が回復基調に転じており、販売機会を逃さないよう、増産対応を整えた。また、MUFB製品のBtoC市場への展開拡大も進める。

(3) その他の機械

その他の機械の通期業績は、売上高2,680百万円（前期比8.4%増）、営業利益130百万円（同3.2%増）と、増収増益を予想している。

(4) 不動産賃貸他

不動産賃貸他は、売上高300百万円（前期比25.0%減）、営業利益170百万円（同31.2%減）と、減収減益を予想している。

2026年9月期セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

	25/9期		26/9期		前期比	
	実績	構成比・利益率	予想	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	41,266	-	42,000	-	734	1.8%
農林業用機械	32,020	77.2%	32,150	76.6%	130	0.4%
工業用機械	6,581	15.9%	7,000	16.7%	419	6.4%
その他の機械	2,472	6.0%	2,680	6.4%	208	8.4%
不動産賃貸他	400	0.9%	300	0.7%	-100	-25.0%
営業利益	1,080	2.6%	1,500	3.6%	420	38.9%
農林業用機械	1,309	4.1%	1,350	4.2%	41	3.1%
工業用機械	1,269	19.3%	1,650	23.6%	381	30.0%
その他の機械	126	5.1%	130	4.9%	4	3.2%
不動産賃貸他	247	61.8%	170	56.7%	-77	-31.2%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

丸山製作所

6316 東証スタンダード市場

2026年7月16日 (木)

<https://www.maruyama.co.jp/ir/>

■ 中長期の成長戦略

「刈り取り」フェーズに移行。

2027年9月期に売上高48,000百万円、営業利益2,800百万円を目指す

1. 長期ビジョン

同社は創業130周年を機に、持続的な価値向上を目指す「2030年長期経営ビジョン」を策定している。このビジョンでは、「食・水・環境分野の社会課題解決」を中核に据え、ESG経営の強化と社会貢献型企業としての成長市場への進出を掲げている。また、ブランドステートメント「次の100年を創る -All for the Future-」のもと、長年培ったポンプとエンジンのコア技術をさらに進化させることで、自然と調和し、人と地球が笑顔あふれる世界の実現に寄与することを使命としている。

長期ビジョンの具体策となる「第8次中期経営計画」は、2023年9月期を初年度とする5ヶ年計画である。最終年度の2027年9月期に、売上高48,000百万円、営業利益2,800百万円（営業利益率5.8%）、ROE7.5%以上の達成を目指す。計画の前半3年間は将来の飛躍に向けた「種まき」のフェーズと位置付け、新製品開発や生産体制の整備に注力した。残り2年間では、これらの投資成果を確実に利益へとつなげる「刈り取り」のフェーズへと移行する方針である。

2. 重点施策

(1) 収益力強化

収益力の強化に向けて、工業用機械における洗浄機の防音・温水タイプへのラインナップ拡充と全営業所への専門員配置を通じて、高収益な産業用市場での販売体制を整備する。洗浄の自動化にも取り組み、洗浄機市場の販路拡大を目論む。商品別の売上構成比の改善を通じた収益性の向上を図るとともに、適切な価格改定の実施と組み合わせることで、利益率の構造的な引き上げを目指す。

また、製造コスト低減構造改革を推進する。原材料高騰への対策として2024年に新設した「バイヤーチーム」がグローバルな調達先の見直しを主導し、直材コストの抑制と適時適切な製品価格の改定を並行して実施する。生産体制においては、2サイクルエンジンのタイ工場への集約や、国内外の生産拠点における省人化・無人化・自動化を推進し、製造原価の抜本的な改善を図る。

(2) 新規事業の確立

次世代の成長軸として、スマート農業分野を戦略的に育成する。ドローン・自動操舵システム・DXアプリ「丸山コネクト」を組み合わせ、農業従事者の高齢化に伴う省力化ニーズに対応した次世代農業ソリューションを展開していく。研究開発体制の強化に向けては、2025年10月に「技術本部」を新設し、国内外の製品開発をグローバルな視点で統括する。さらに2027年1月には千葉工場内にR&Dセンターの開設を予定している。従来は事業部ごとに分散していたエンジン・ポンプ・電気などの技術者を一か所に集約することで部門横断的な連携を強化し、社会課題の解決に寄与する新製品の市場投入を加速させる考えである。

丸山製作所

6316 東証スタンダード市場

2026年7月16日 (木)

<https://www.maruyama.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

(3) 海外事業の成長

現 中期経営計画では、海外売上比率を35%超へと引き上げることを重点目標に掲げ、主要市場での事業基盤の構築を加速させる。大型防除機では、世界最大のトラクター市場であるインドで自社工場の建設に着手し、「自社調達・生産・販売」の一貫体制を確立することで価格競争力と供給安定性を高め、同国での販売拡大を図る。北米カリフォルニア州では現地仕様に適合した新製品をリリースし、ブランド地位の確立を急いでいる。アジアでは、タイのエコエンジン生産拠点を強化してタイ国内及び周辺国への供給を加速させるとともに、新たに販売・製造拠点を開設したベトナムをグループのコストダウン拠点として活用しながら新流通の開拓を進める。中南米では2025年1月にコロンビアへ現地法人を設立し、農業大国である同国のニーズに即した製品展開と直接的なカスタマーサポートを提供することで、周辺国への展開も見据えた本格参入を果たした。工業用機械分野では、北米におけるシェールオイル採掘やインフラ整備向けの大型ポンプという新用途市場への参入を進め、高収益カテゴリでの海外事業拡大を図る。

(4) 既存事業のさらなる成長

MUFB製品については、家庭用アダプタを活用したBtoC市場の深耕に加え、パートナー企業を通じた外食・交通インフラといった新流通への導入を加速させることで、既存製品の市場浸透と収益貢献の拡大を図る。農業機械のアフターマーケットでは、従来の修理対応から定期点検・整備主体のメンテナンスへとサービスモデルを転換する。需要期における農機の安定稼働を支えることで、顧客との長期的な関係構築と継続的な収益基盤の確保を目指す。

(5) 財務体質・人材育成・リスク管理の強化

財務体質の強化に向け、製品及び部品の管理方法を大幅に見直す在庫削減活動を推進し、キャッシュ・フローの改善と財務基盤の安定化を図る。IT戦略専門会社であるM-Innovationsを中心に、AIやDX技術を活用して経営視点での業務プロセスの刷新を進める。基幹システムの次世代化とデジタル技術による業務時間削減を通じ、グループ全体の生産性向上と業務リスクの低減を同時に実現していく。技術本部の設立とR&Dセンターへの技術者集約は、専門人材の育成・活用という観点からも重要な施策と位置付けられる。部門を超えた技術者の協働を促すことで組織全体の技術力を底上げし、次世代の製品開発を担う人材基盤を強化していく。

事業活動そのものが「食・水・環境」の社会課題解決に直結

3. サステナビリティ経営

同社は、サステナビリティ経営を中長期的な成長戦略の一環と位置付け、事業活動を通じた社会課題の解決と企業価値向上の両立を目指している。創業以来130年にわたり磨き続けてきたポンプ・エンジン技術をさらに進化させ、「食・水・環境」の3分野においてハード・ソフトの両面から最適な製品・サービスを提供することで、安心できる社会の創造に貢献していく方針である。

4. マテリアリティ (重要課題) と施策・KPIの進捗

(1) 事業を通じたサステナビリティ (食・水・環境)

コア技術であるポンプとエンジンの進化を軸に、「食・水・環境」分野の社会課題解決に取り組んでおり、事業そのものが直結している。食の分野では、農業従事者の減少や高齢化に対応すべく、スマート農業製品の開発・生産を加速させており、市場投入機種種の拡大をKPIとして設定している。水の分野では、MUFB技術や高圧ポンプの節水機能高度化を推進するほか、災害時に生活用水を確保できる海水対応RO装置の市場投入も完了した。環境の分野では、2050年のカーボンニュートラル実現を見据え、水素エンジンの試作機を完成させるとともに、製品のバッテリー化を推進している。

(2) 事業の土台となるサステナビリティ (ESG) の深化

持続可能な事業基盤の構築に向け、ESGの各領域において具体的な目標と施策を推進している。環境(E)では、2030年度までにScope1でCO₂排出量40%削減、Scope2で50%削減を目標に掲げており、2022年9月期、主力工場である千葉工場(東金市)及び2番目に生産量の多いグループ企業である日本クライス株式会社(東金市)では使用する電力を再生可能エネルギー由来の電力へ変更し、再生可能エネルギー使用率は既に57.2%に達している。

社会(S)では、人的資本経営を重要課題と位置付け、多様な人材の能力開発と働きがいの向上に注力している。人材活性化による人的資本経営の本格推進のため、人事評価制度の運用高度化、具体的には業務と連動したMBOの目標管理と成果評価の見直しや、1on1面談の実施、健康経営の活性化に取り組んでいる。キャリア自律を促す人材育成・教育にも注力しており、若手の自発的な教育機会の提供や、管理職向けの評価者教育も行っている。また、2030年度に7名以上とする目標を設定した女性管理職数は現在5名まで拡大したほか、有給休暇取得率の向上や健康経営優良法人への4年連続認定といった実績も積み重ねている。加えて、重大事故ゼロの継続に向けた品質管理体制の強化や、サプライチェーンマネジメントの高度化にも取り組んでいる。

ガバナンス(G)では、コーポレート・ガバナンスの実効性向上を図るとともに、リスクマネジメントの強化に取り組み、ITBCPを策定するなど情報セキュリティ対策の強化を通じて、海外子会社を含めたグループ全体の危機対応力を高める体制を整備している。

丸山製作所
6316 東証スタンダード市場

2026年7月16日 (木)
<https://www.maruyama.co.jp/ir/>

株主還元策

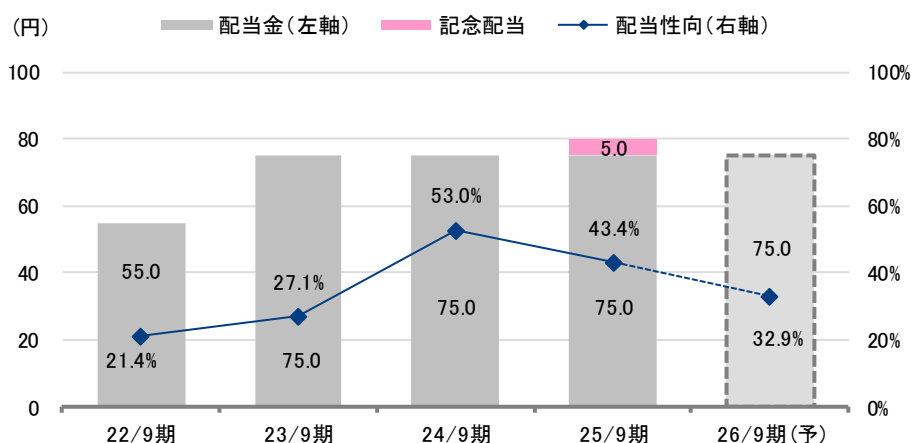
2025年9月期の総還元性向は96.1%、 今後も株主還元を強化していく方針

同社の株主還元方針は、「株主還元を重要な経営課題と位置づけ、内部留保・各種投資並びに業績見込みなどを勘案し、配当性向30%程度を目安としつつ株主資本配当率(DOE)などの指標を加味し、安定的な配当を継続すること」を基本とする。2024年9月期からはDOEを配当指標に新たに加え、中長期的な視点での株主還元を強化している。

2025年9月期は、創業130周年記念配当5.0円を含め年間80.0円(配当性向43.4%)を実施した。2026年9月期は75.0円(同32.9%)を予想している。自己株式取得についても継続的に実施しており、2025年9月期の総還元性向は96.1%と高水準であった。今後も自己株式取得を継続する方針で、現在約20%に達している自社株保有比率を25%程度まで引き上げること検討している。なお、取得した自己株式については、周辺事業領域の技術獲得を目的とするM&Aへの活用も視野に入れている。このほか、100株以上を1年以上継続保有した株主にQUOカード(1,000~6,000円分)を贈呈する株主優待制度も実施している。

足元のPBRは0.5倍を下回る水準にあり、同社はその改善を最重要経営課題の一つに位置付けている。個人株主向けのIR活動を重点的に強化した結果、2025年9月末の個人株主数は2020年9月末比97%増加し、個人株主比率は約65%まで上昇している。総合利回りは3%を超える水準にあり、引き続き個人投資家への訴求力向上を図っていく考えである。

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

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・表示したものです。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、理由のいかんを問わず、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、配布等することは強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