

2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

2026年8月7日 | 証券コード5381



マイボックス株式会社

イノベーションに 磨きをかける。

イノベーションに磨きをかける。

最先端を研ぎ澄ます。

次の100年を切り開き、世界の常識を塗り替える。

日本には「つゆはらい」という言葉があります。

行列の先を行って障害を取り払うこと。

人々を先導すること。

転じて、何かを最初に行うこと。

お客様が進む未来の先に立ち塞がる課題を、先回りして取り除いておく。

世の中に横たわる課題に、まだ来ない誰かが躓かないように解決しておく。

100年にわたり「塗る・切る・磨く」ソリューションを提供してきた

私たちの仕事は、お客様と社会の行く先に磨きをかけること。

そして皆さんと切磋琢磨しながら、

私たち自身の技術にも磨きをかけることに他なりません。

これからの100年も、

未来が、眩しく光輝くように

私たちは、強く優しく磨き続けます。



変わることを忘れない 『100年ベンチャー』

当社は1925年にドイツ・レイボルト商館の子会社として創業し、輸入した顔料を販売する傍ら主に出版物に使われる色箔の製造を生業としておりました。1960年代後半よりこの色箔を製造する中で培った「塗る」技術、それを裁断する「切る」技術を基に、精密部品の製造工程事業に使用される研磨フィルムを開発し、「塗る・切る・磨く」の3つのコア技術を確立いたしました。

精密研磨材専門メーカーとして発展を経て、2000年初頭からはコア技術である『塗る』をサービスとして提供するエンジニアリングサービス（受託塗布）を開始いたしました。創業来の危機である2008～2010年を乗り越えたあとは、『磨く』をサービスとして提供するウエハープロセス（受託研磨）を立ち上げ、「塗る・切る・磨くで世界を変える」に取り組んでまいりました。2016年には研磨布紙メーカーである日本研紙を仲間に迎え、製品事業のラインナップの拡充を進めました。

創業100年という節目を越え、次の100年に向けた新たな挑戦を始めています。事業を長く続けていくために、急速に変化するテクノロジーや世の中の価値観を敏感にとらえながら、自らも変化に順応していくことが求められます。こうした時代のニーズに対応するため、私たちが培ってきたコア技術をさらに高めながら、新しい事業にも積極的にチャレンジし、世の中に必要とされる製品やサービスを通じて世界のお客様に選ばれるパートナーを目指してまいります。創業100年で培った技術と信頼を礎に、「変わることを忘れない100年ベンチャー」として、次の100年に向けて挑戦を続けてまいります。

今後とも皆様のご愛顧のほど、よろしくお願いいたします。

代表取締役社長 渡邊 淳



Agenda

- 01 会社概要
- 02 2027年3月期 第1四半期実績
- 03 通期業績見通し
- 04 事業内容
- 05 競争力の源泉
- 06 成長戦略
- 07 Appendix

01 会社概要

会 社 名	マイボックス株式会社
英 文 名	Mipox Corporation
創 業	大正14年（1925）年11月21日
設 立	昭和16年（1941）年12月12日
代 表 者	代表取締役社長 渡邊 淳
本店・本社	〒322-0014 栃木県鹿沼市さつき町18
株式市場名	東京証券取引所 スタンダード
証券コード	5381

【経営方針】

付加価値向上

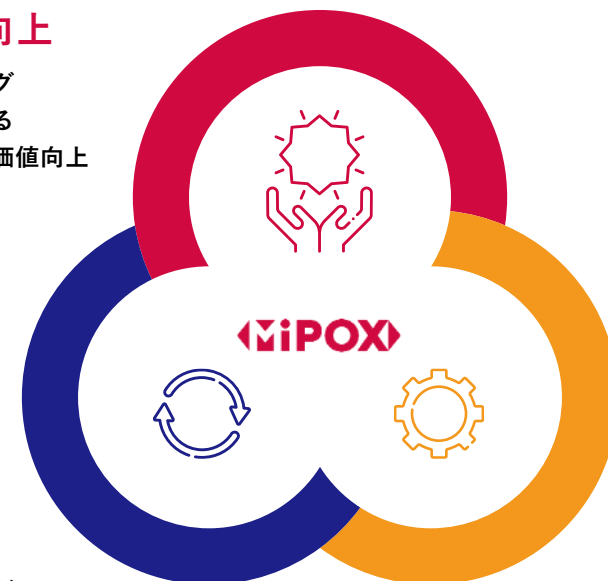
エンジニアリング
アプローチによる
製品事業の付加価値向上

事業転換

受託事業から
エンジニアリング
サービス事業への転換

経営基盤の整備

早い変化と
多様性に対応できる
経営基盤の整備



マイボックス・
メタルワークス
(旧大久保鉄工所)



「塗る、切る、磨く」を極めた技術力

創業から続く箔の製造技術を応用することで「塗る」「切る」「磨く」技術をコアにした事業を展開した企業です。

コア技術を組み合わせ、お客様の成功のための付加価値を創造するための製品とサービスを提供します。



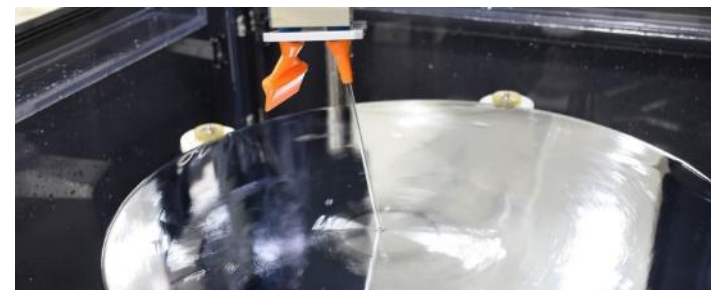
塗る Coating

PETフィルム、銅箔、織布、紙等の基材に、調合した樹脂等の塗料を均一に塗布。
自社製品である研磨材や反射材だけでなく、保有する複数の塗工機によって要望に合わせた機能性フィルムの製造も実現。



切る Slitting

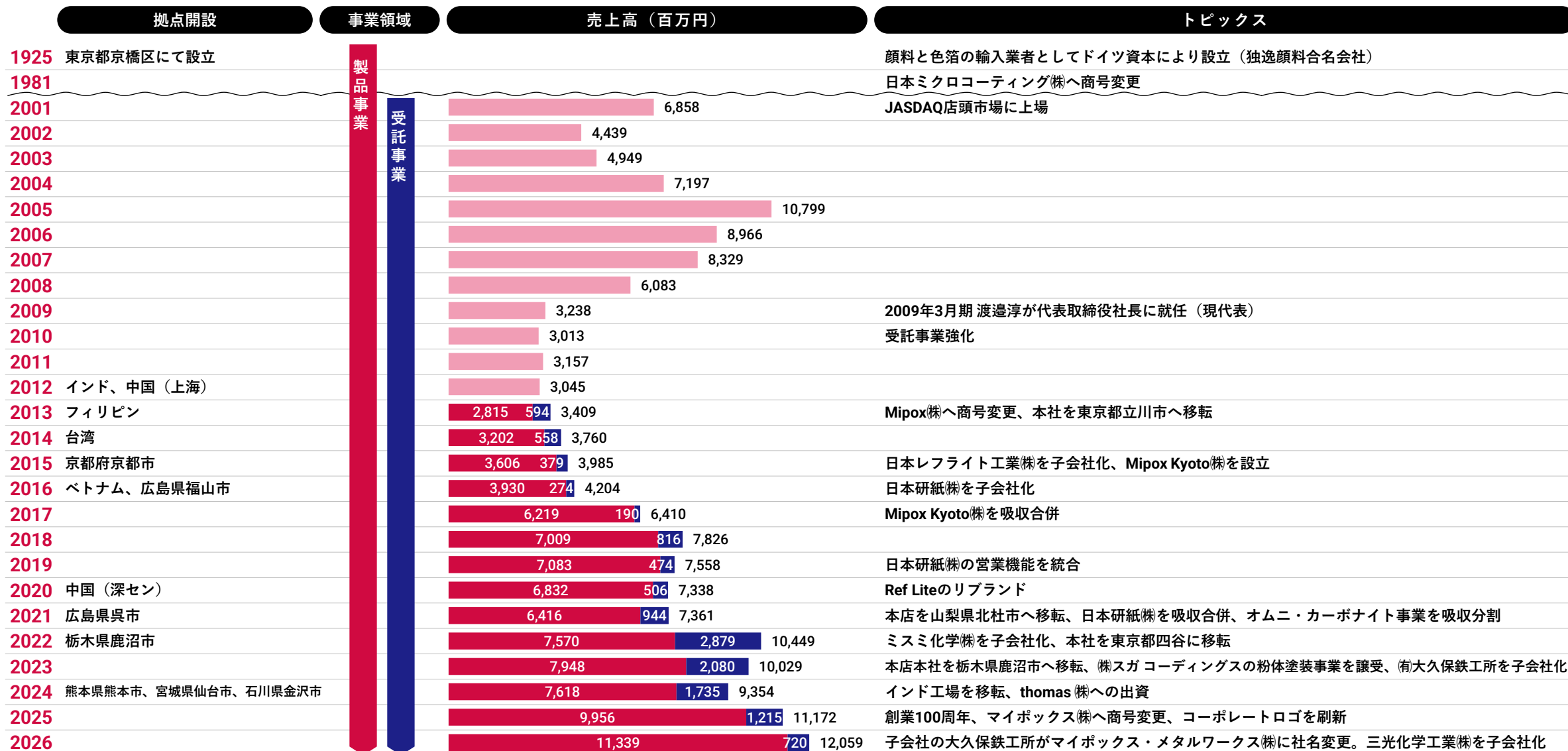
「塗る」ことで出来た製品を希望のサイズに裁断（スリット）。高精密さが求められるハードディスク向け研磨フィルムの製造で培った技術によって、裁断が困難といわれている素材でも精度の高い切り口と巻き上げを実現し、高品質の製品を提供。



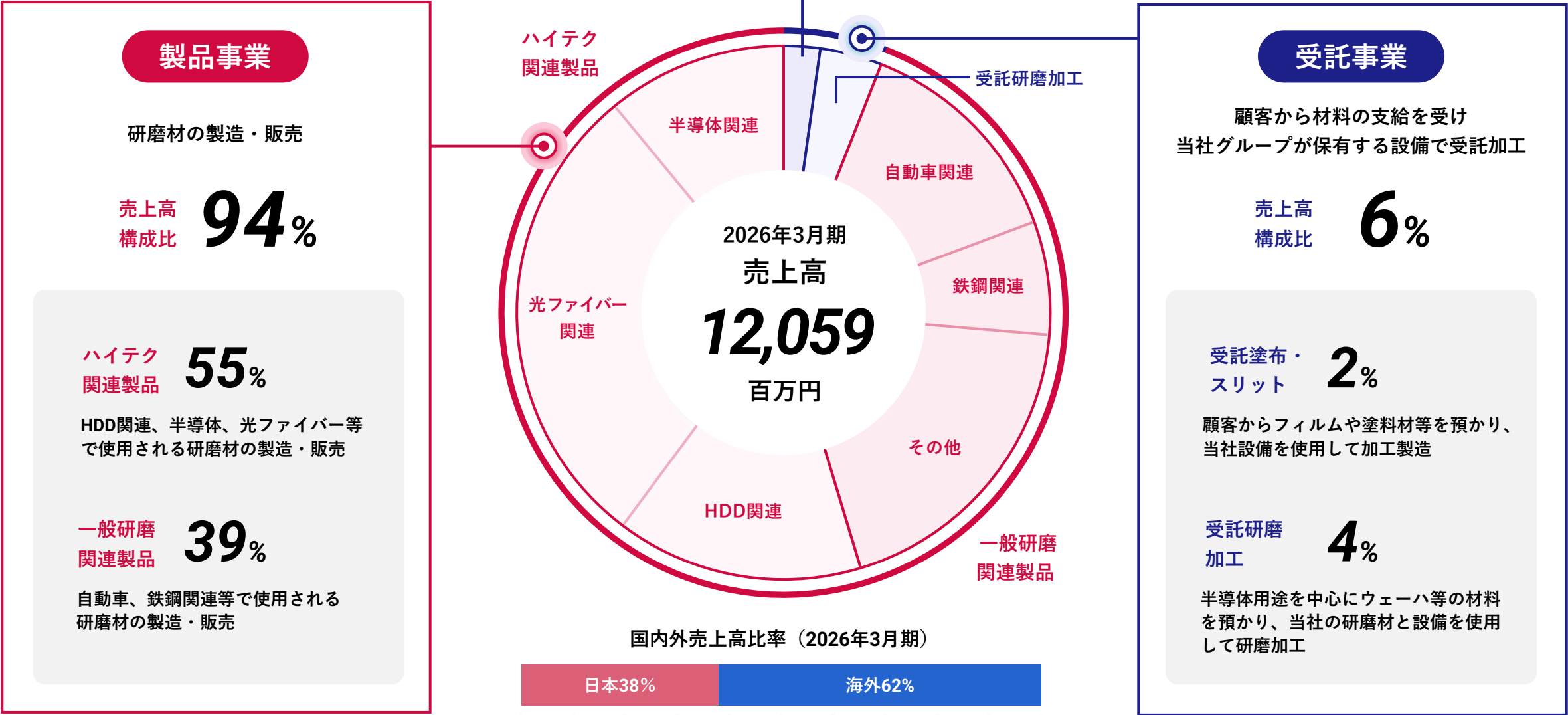
磨く Polishing

徹底的な顧客視点を持った製品開発のために自社の研磨材と独自の研磨装置で研磨プロセスの研究を積み重ねる。
ハイテク分野で培った高精度研磨加工技術で次世代半導体ウェーハの研磨にも挑戦し、研磨市場に於けるプロフェッショナルを目指す。

01 沿革



01 セグメント別売上比率



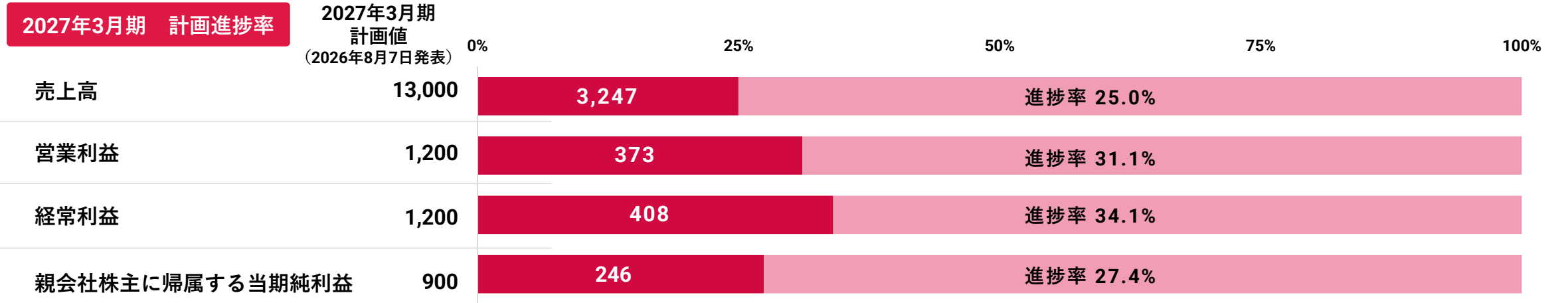
Agenda

- 01 会社概要
- 02 2027年3月期 第1四半期実績
- 03 通期業績見通し
- 04 事業内容
- 05 競争力の源泉
- 06 成長戦略
- 07 Appendix

02 PLサマリー

製品事業の好調が牽引し、四半期として過去最高の売上高を達成しました。売上高の拡大に伴い、各段階損益も堅調に推移し、当第1四半期は前年同期比で増収増益となりました。

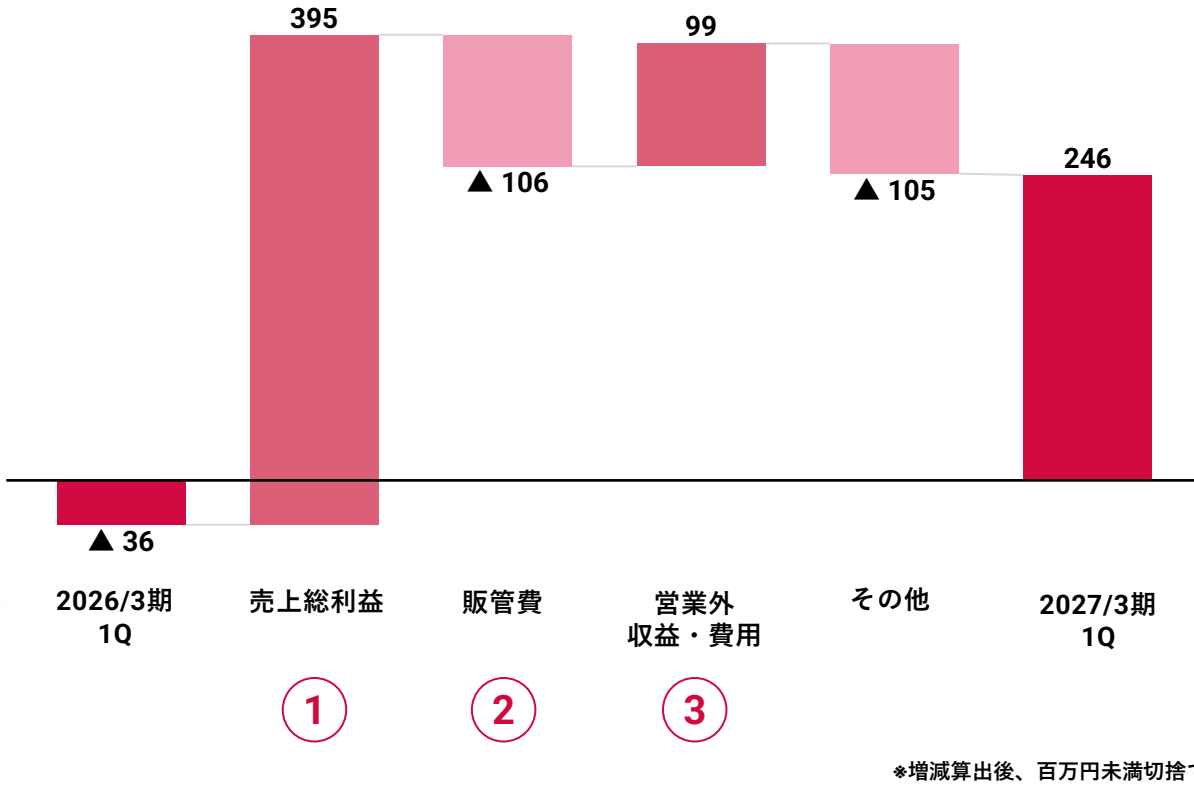
(単位：百万円)	2026/3期 1Q	2027/3期 1Q	前年同期比
売上高	2,693	3,247	+20.5%
売上総利益	1,040	1,436	+38.0%
販売費及び一般管理費	956	1,062	+11.1%
営業利益	84	373	+343.4%
為替差損益	▲ 80	34	-
経常利益	19	408	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	▲ 36	246	-



※百万円未満切り捨て、業績数値の百万円未満の端数の扱いにより、若干の差異が生じる可能性があります。

02 純利益増減要因

(単位：百万円)



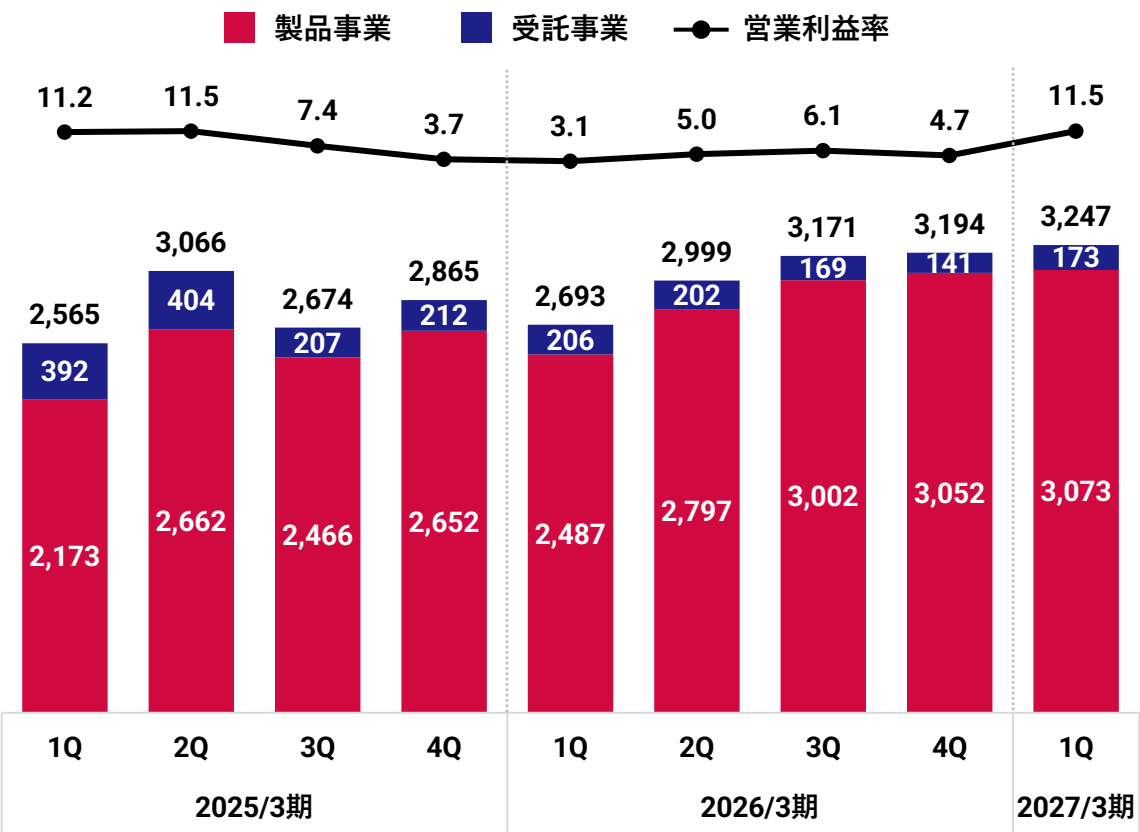
利益増減要因

- ① 売上高が前年同期比で増加したことにより売上総利益も増加しました。
- ② 前第1四半期に発生した一時的な輸送コストは減少したものの、売上高の増加に伴い全体的に販管費も増加しました。
- ③ 円安による為替の影響により当期は為替差益が計上されたことで営業外費用が減少しました。

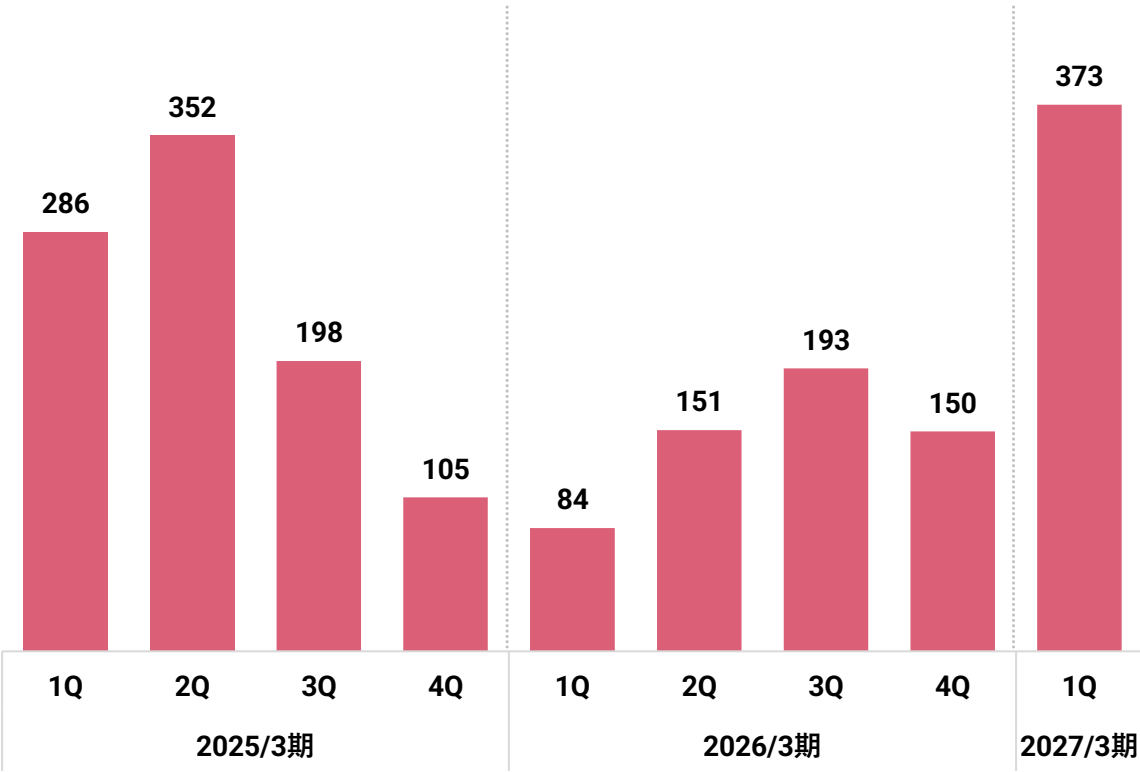
02 四半期業績推移（連結）

ハイテク関連製品を中心に製品事業の売上が好調に推移した影響で、売上高は堅調に推移しました。好調な売上の影響で当第1四半期の営業利益も堅調に推移しております。なお、前期まで期末時の一時の費用処理としていた決算賞与を当第1四半期より引当処理をしております。

売上高・営業利益率（単位：百万円・％）



営業利益（単位：百万円）

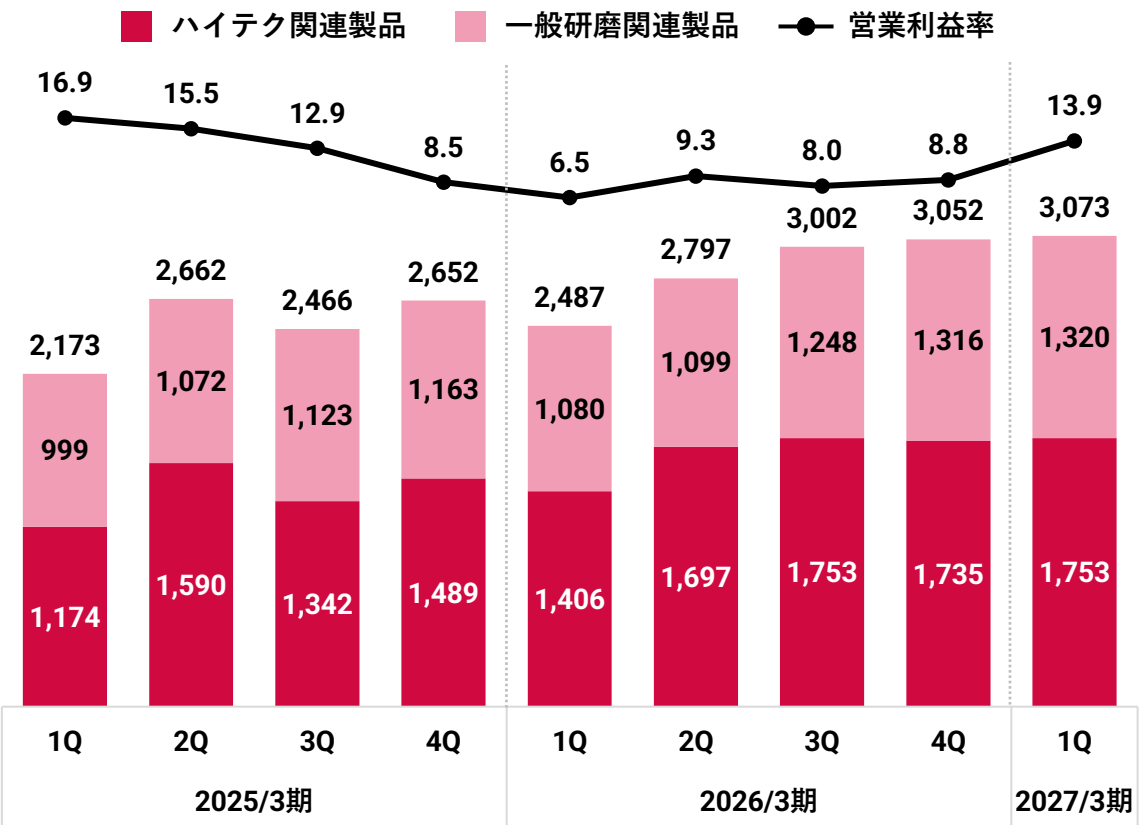


※業績数値の百万円未満の端数の扱いにより、若干の差異が生じる可能性があります。

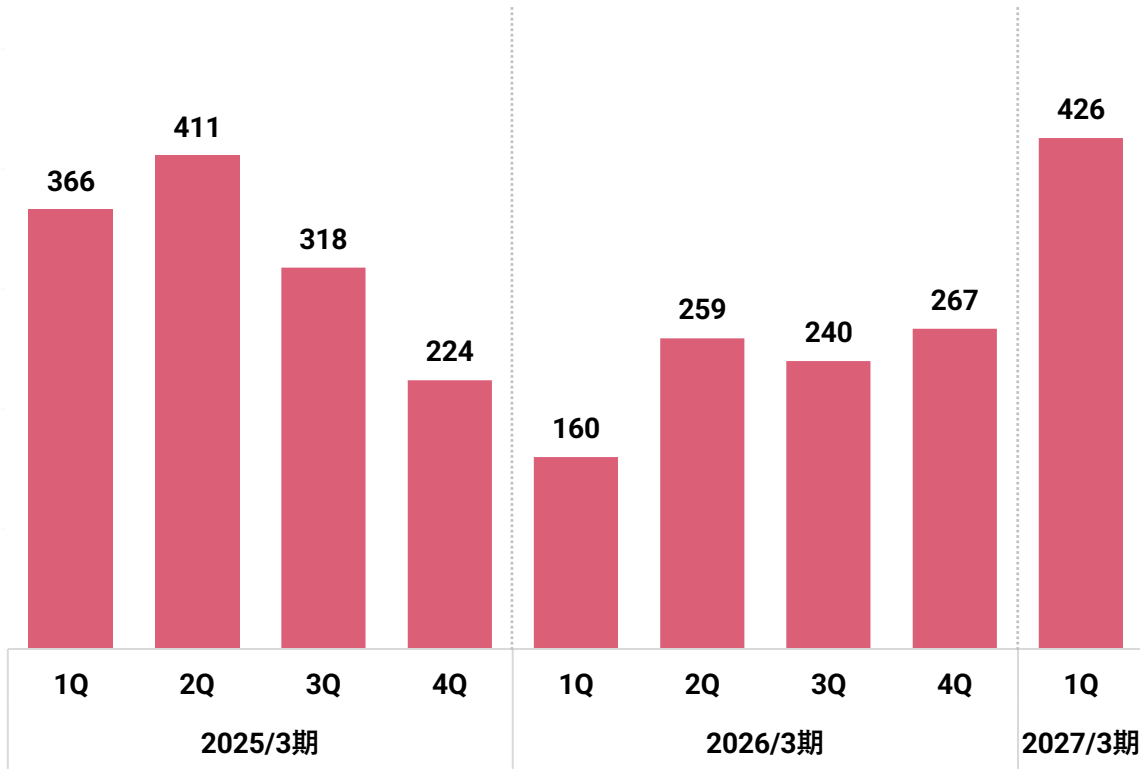
02 四半期業績推移（製品事業）

ハイテク関連製品は堅調に売上を伸ばし、一般研磨関連製品も安定的に売上が推移しました。セグメント利益は、販管費の増加や受託事業の落ち込みによる共通固定費の負担増もありましたが、売上の増加により前年同期比で増収増益となりました。四半期ベースでは、ハイテク関連製品等の伸長、円安の進展、及び値上の影響により利益面も上昇傾向で推移しております。

売上高・営業利益率（単位：百万円・％）



営業利益（単位：百万円）

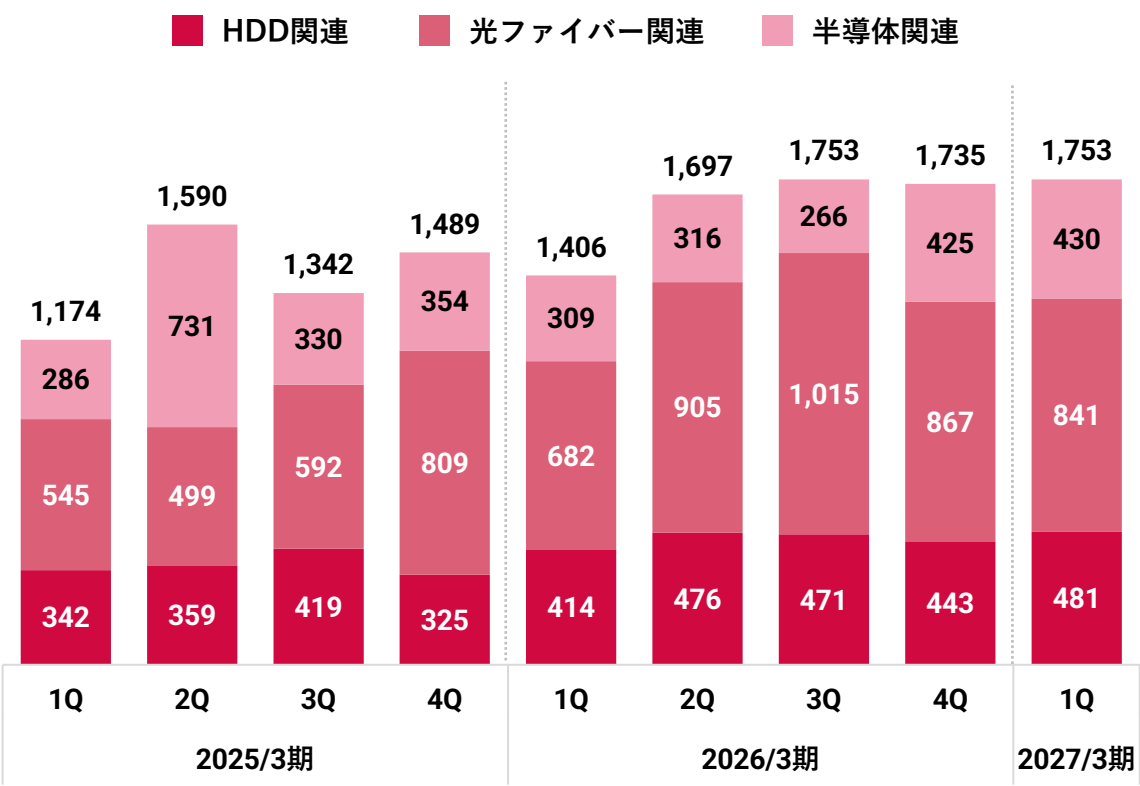


※業績数値の百万円未満の端数の扱いにより、若干の差異が生じる可能性があります。

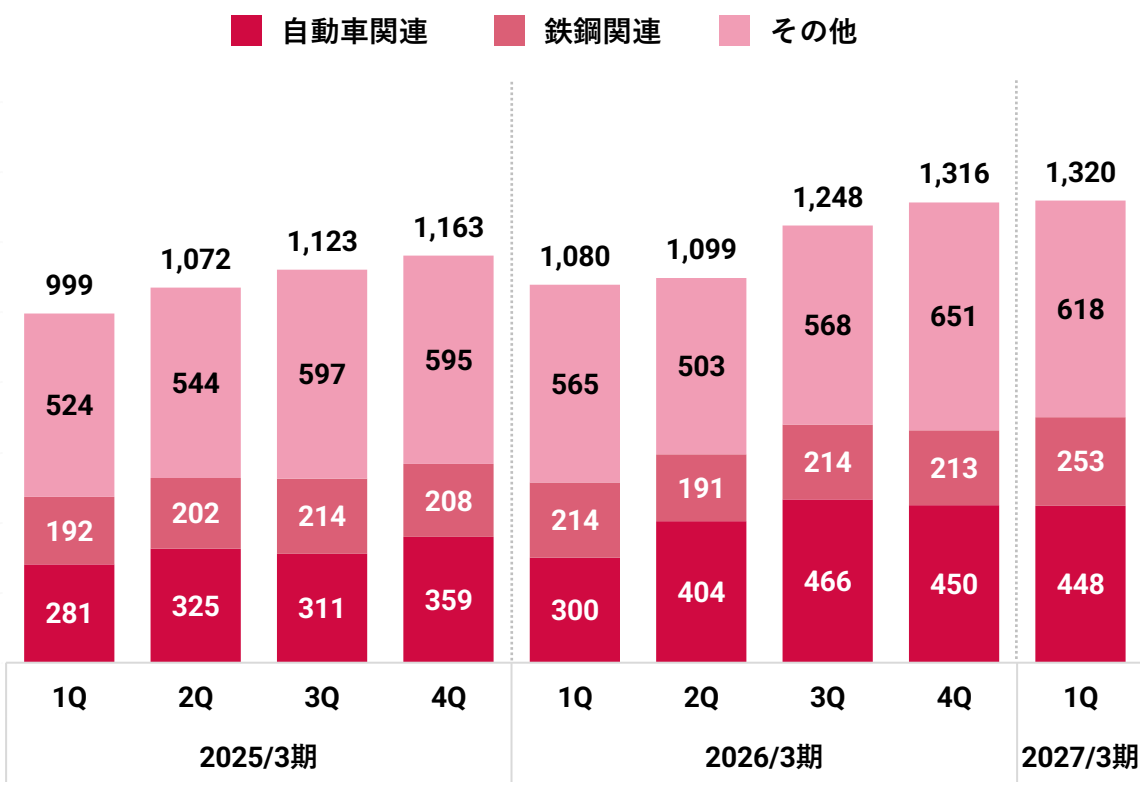
02 業績推移（製品事業内訳）

AI・データセンター投資によるデータネットワーク分野が依然好調で、ハイテク関連の売上高は高水準で推移しています。光ファイバー関連については、市場の消費量は依然として旺盛であり、引き続き好調な需要環境にあります。HDD関連は引き続き堅調に推移し、半導体関連も売上は回復基調となりました。一般研磨関連製品は、主要顧客向け出荷の増加、競合製品からの切替の進展、値上等を背景に、売上高が順調に伸び、各用途も安定した売上を確保しています。

ハイテク関連製品（単位：百万円）



一般研磨関連製品（単位：百万円）

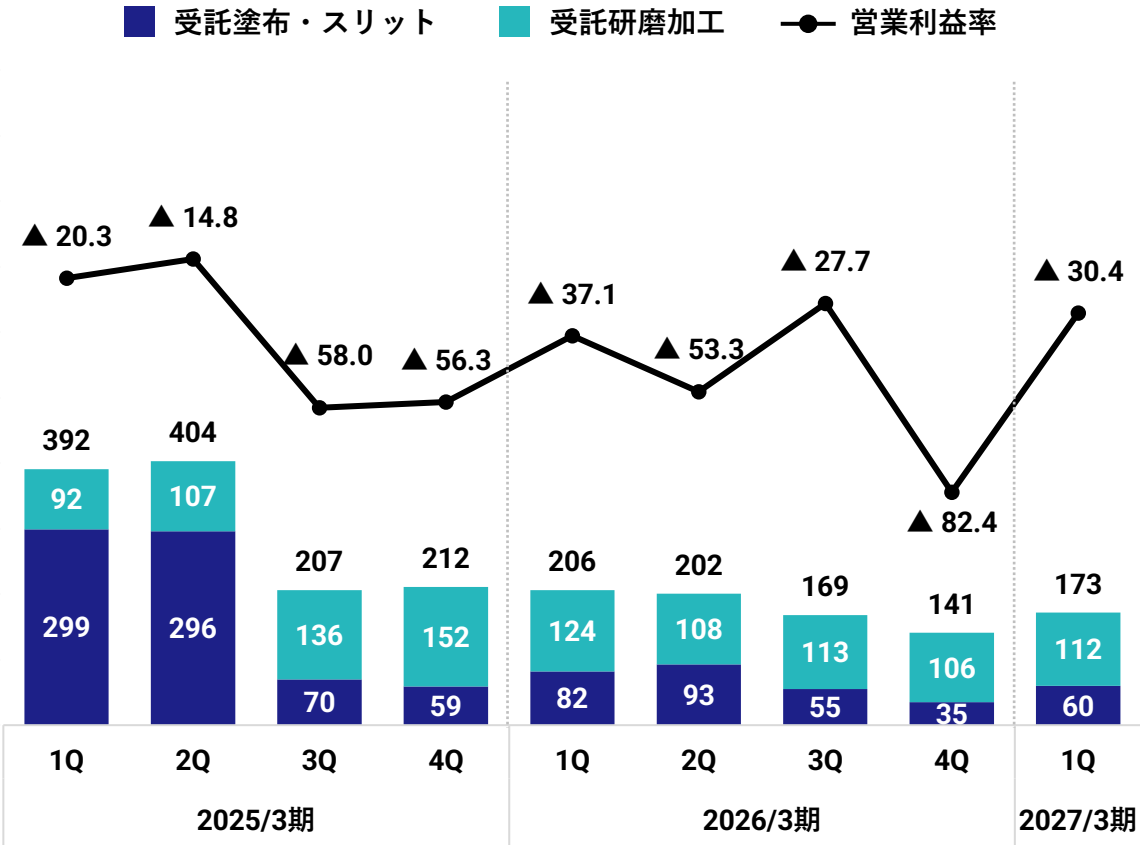


※業績数値の百万円未満の端数の扱いにより、若干の差異が生じる可能性があります。

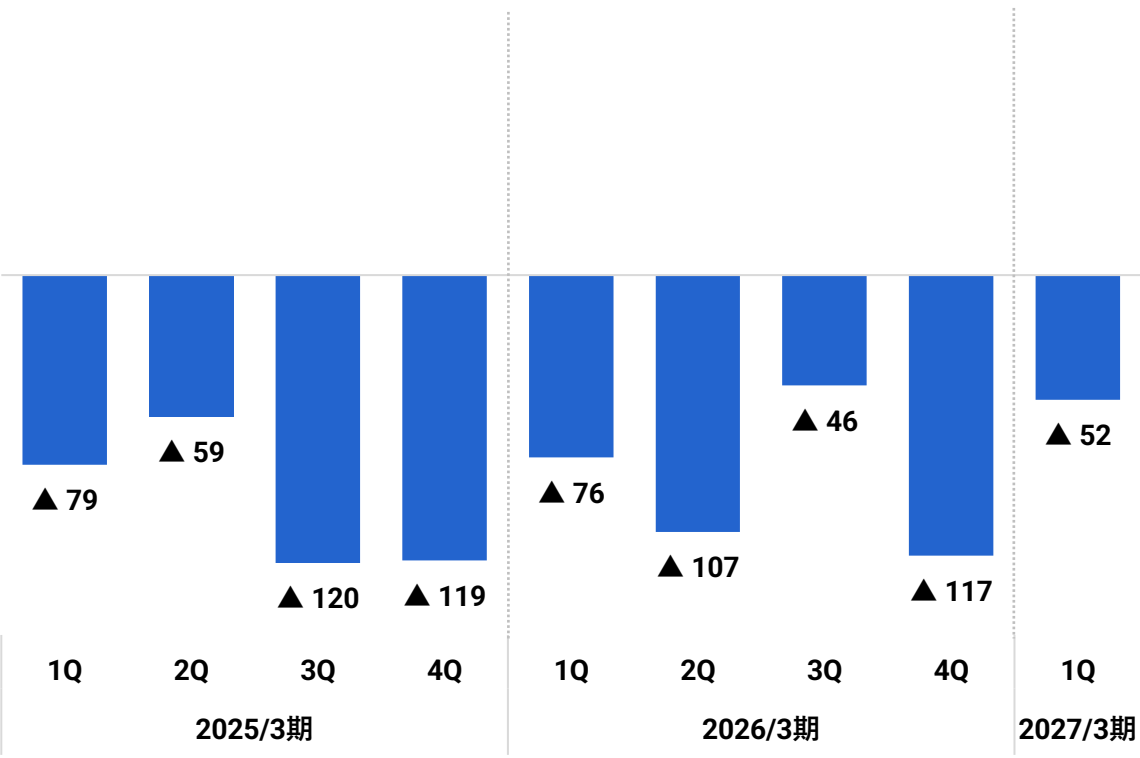
02 四半期業績推移（受託事業）

売上高は、新規試作の獲得は増加したものの材料費の高騰や顧客動向の変化といった市場環境の影響で量産案件が減少したことにより低調に推移しました。また、人員や設備の製品事業への転用による固定費抑制に努めた結果、前年同期比で損失幅は縮小いたしました。しかしながら、案件減少に伴う共通固定費の負担増を補うには至らず、セグメント損失となりました。

売上高・営業利益率（単位：百万円・％）



営業利益（単位：百万円）



※業績数値の百万円未満の端数の扱いにより、若干の差異が生じる可能性があります。

02 BSサマリー

(単位：百万円)	2026/3期末	2027/3期 6月末	増減額	備考
流動資産合計	10,388	10,571	+183	
現金及び預金	3,184	2,797	▲ 387	
売上債権*	3,034	3,300	+265	四半期売上の増加に伴う売上債権の増加
棚卸資産	3,571	3,814	+242	需要増加に伴う在庫の積み増しによる増加
その他	597	659	+62	
固定資産合計	7,680	7,660	▲ 19	
有形固定資産	6,840	6,868	+27	
資産合計	18,069	18,232	+163	
流動負債合計	6,803	7,072	+268	
支払手形及び買掛金	990	1,024	+34	
短期借入金（社債含む）	4,701	4,618	▲ 82	
その他	1,111	1,428	+317	未払法人税等及び設備未払金の増加
固定負債合計	2,318	2,067	▲ 251	
長期借入金（社債含む）	1,874	1,631	▲ 242	
負債合計	9,122	9,139	+16	
純資産合計	8,946	9,093	+146	四半期純利益による増加及び支払配当による減少
負債純資産合計	18,069	18,232	+163	

*売上債権は受取手形、売掛金、電子記録債権を合計し、棚卸資産は商品及び製品、仕掛品、原材料及び貯蔵品を合計しております。

*増減算出後、百万円未満切捨て

02 トピックス

リリース日	該当四半期	タイトル	詳細
2026年5月25日	1Q	三光化学工業株式会社の株式取得（子会社化）に関するお知らせ	<u>P18</u> 別途資料
-	1Q	機関投資家・アナリスト向け決算説明会を開催	<u>P19</u>

02 三光化学工業株式会社の株式取得（子会社化）に関するお知らせ（2026年5月25日）

当社は、三光化学工業株式会社の株式を取得し子会社化することとなりました。本子会社化により、原料調達から製造までの一貫体制を構築・強化し、拡大する市場需要に対応した生産能力の増強を図ってまいります。なお、本株式譲渡の手続きは完了し、2026年8月より当社グループの子会社として、新体制での営業を開始いたします。



三光化学工業は、高度な電着植毛技術を用いた「植毛フィルム」の製造において優れた技術力を有しており、当社の光ファイバー市場向け製品の研磨・製造プロセスにおける重要材料の安定供給を担う戦略的拠点として最適であると判断いたしました。

【企業概要】

企 業 名	三光化学工業株式会社
所 在 地	(本社) 〒501-0521 岐阜県揖斐郡大野町黒野1018番地
事業内容	電着植毛技術及び特殊コーティング技術を用いた機能性材料・シート（精密研磨・光学用部材等）の製造・販売、 ならびにインテリア資材（壁紙等）の製造・販売
資 本 金	3,500万円
設 立 日	1952年6月

02 機関投資家・アナリスト向け決算説明会を開催（2026年6月4日実施）

現地開催とWeb配信を組み合わせたハイブリッド形式で決算説明会を開催し、
当社の事業内容や成長戦略について理解を深めていただくとともに、積極的な対話を行いました。

開催内容	2026年3月期 通期決算説明会
開催日	2026年6月4日
開催場所	丸の内オフィス（当社）
開催方法	ハイブリッド（会場＋オンライン）
登壇者	代表取締役：渡邊 淳（写真左） 取締役：中川 健二（写真右）
参加者	機関投資家・アナリスト



Agenda

- 01 会社概要
- 02 2027年3月期 第1四半期実績
- 03 通期業績見通し
- 04 事業内容
- 05 競争力の源泉
- 06 成長戦略
- 07 Appendix

03 2027年3月期 業績見通し

(百万円)	リリース日	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
期初予想 (A)	2026年5月14日	13,000	900	900	700
修正予想 (B)	2026年8月7日	13,000	1,200	1,200	900
2026年3月期実績		12,059	579	613	505
増減額 (B-A)		0	+300	+300	+200
増減率		-	+33.3%	+33.3%	+28.6%

※増減算出後、百万円未満切捨て

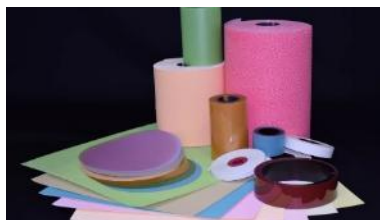
【コメント】

2027年3月期第1四半期累計期間では、世界的なAI・データセンターに対する堅調な投資の継続や、半導体関連市場の回復などが牽引し、当社の製品事業におけるハイテク関連製品の売上高が増加いたしました。通期の売上高は前回発表予想と同水準で推移する見通しではありますが、これらハイテク関連製品は相対的に利益率が高く、さらに為替相場の影響なども寄与した結果、営業利益、経常利益、および親会社株主に帰属する四半期純利益が当初計画を上回る推移となりました。以上の理由により、2027年3月期通期の連結業績予想は上記のとおり上方修正することといたしました。

03 セグメント別 売上見通し：製品事業

地政学リスクの長期化に伴うエネルギー価格・物流コストの高止まりに加え、米中通商政策や為替の急変動など、コスト面での先行き不透明感は継続しております。当社は外部環境の変化に応じた機動的なリスク管理と価格適正化を進め、収益性の維持・向上に努めてまいります。

ハイテク関連製品



- ・生成AI関連投資の拡大を背景に、光ネットワーク向け需要は引き続き堅調に推移する見込みです。北米を中心とした需要増に加え、成長市場における新規顧客獲得を加速させ、さらなる成長を図ってまいります。
- ・生成AIの普及に伴うデータ量の大幅な増加を背景にデータセンター向け需要が拡大しており、メディアメーカー各社で増産投資が本格化しております。さらにHAMRをはじめとする次世代技術の導入に伴い高精度化への要求も高まっており、これらを追い風に当社の研磨フィルム需要も中長期的に拡大していく見通しです。最先端ニーズに応えるソリューション提供を通じ、さらなる収益基盤の拡大を図ってまいります。
- ・生成AI向け需要の牽引が続く中、当社においてはGPU向け製品の堅調な伸びを見込むとともに、今後の拡大余地が大きいHBM向けへの採択に向けた取り組みを強力に推進してまいります。装置事業においても期中での着実な検収進捗を見込んでおり、プローブカードクリーニング製品等の伸長とあわせ、確実な需要取り込みによるさらなる事業拡大を目指してまいります。

一般研磨製品



- ・中東情勢の緊迫化に伴うエネルギー価格の高止まりや、原材料・物流コストの上昇など、製造コストへの圧力は継続する見通しです。このような不透明な外部環境を構造転換の機会と捉え、重点顧客との連携強化や新市場の開拓を進めることで、特定地域や顧客に依存しない健全なグローバルポートフォリオへの転換を加速させてまいります。
- ・国内では主要用途の堅調な需要に加え、順調に成長する新規拠点を通じた地域密着型営業の成果が業績を牽引しております。収益性のさらなる向上に向け、製品価格改定におきましても受注ベースから出荷ベースでの一律改定へ完全移行し、増収効果の確実化を図ってまいります。
- ・営業プロセスの効率化におきましては、ECサイトの活用拡大や新ツールの導入を推進して内勤業務を効率化し、一時的に低下していた訪問営業活動の量を再浮上させてまいります。デジタル施策と対面営業を最適に融合させ、再現性の高い営業モデルの構築と業績挽回に努めてまいります。

03 セグメント別 売上見通し：受託事業

受託塗布・スリット



- 7月より組織体制の再編に伴い事業規模の集約及びリソースの最適化を断行し、収益構造の抜本的な再構築を進めております。体制をコンパクト化し、コスト効率の向上を図ることで、環境変化に柔軟に対応できる持続可能な事業基盤を確立してまいります。
- 足元では建材関連をはじめとする新たな用途開拓が進展しており、量産化を見据えた有力な試作案件の問い合わせが増加傾向にあります。今後は案件の将来性や収益性を吟味した上で、厳選した有望案件に対して優先的にリソースを投入し、試作の質とスピードを高めてまいります。
- 顧客の開発ニーズに確実に応える体制を維持しつつ、獲得した試作案件の早期量産化移行を最重要課題として推進してまいります。試作から量産への確実な移行を果たし、高い生産性と安定的な収益の確保を目指してまいります。

受託研磨加工



- 新規稼働を開始したCMP案件の本格展開により、三次元積層ICメモリやパワーデバイス分野を中心に国内外からの需要を取り込み、当期からの本格的な収益化とさらなる受託拡大を推進してまいります。当面は試作案件の継続的な対応を通じて顧客基盤を固め、将来的な量産受託への確実な移行を図ることで、中期的な利益寄与を目指してまいります。
- 次世代パワーデバイス市場においては、GaN基板の多サイズ対応やSiC基板の12インチ化など、大口径化に伴う高難度加工ニーズに対して継続的な受注を獲得しております。加工プロセスにおいて自社製スラリーを積極的に活用することで、優れた仕上げ面品質の実現と安定したサービス供給体制を確立し、最先端領域でのさらなるシェア拡大を図ってまいります。
- 従来の研磨加工に加え、ハイブリッドボンディング等の接合技術を組み合わせた一括受託提案を強力に推進いたします。製造プロセス全体をカバーする独自のファウンドリーサービスを深化させることで、顧客の開発スピード向上に寄与するとともに、高付加価値案件の獲得による他社との明確な差別化を進めてまいります。

03 株主還元

当社は将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保するとともに、株主の皆様に対しては安定配当を目指しつつ、業績等を勘案して、適正な利益還元に努めております。

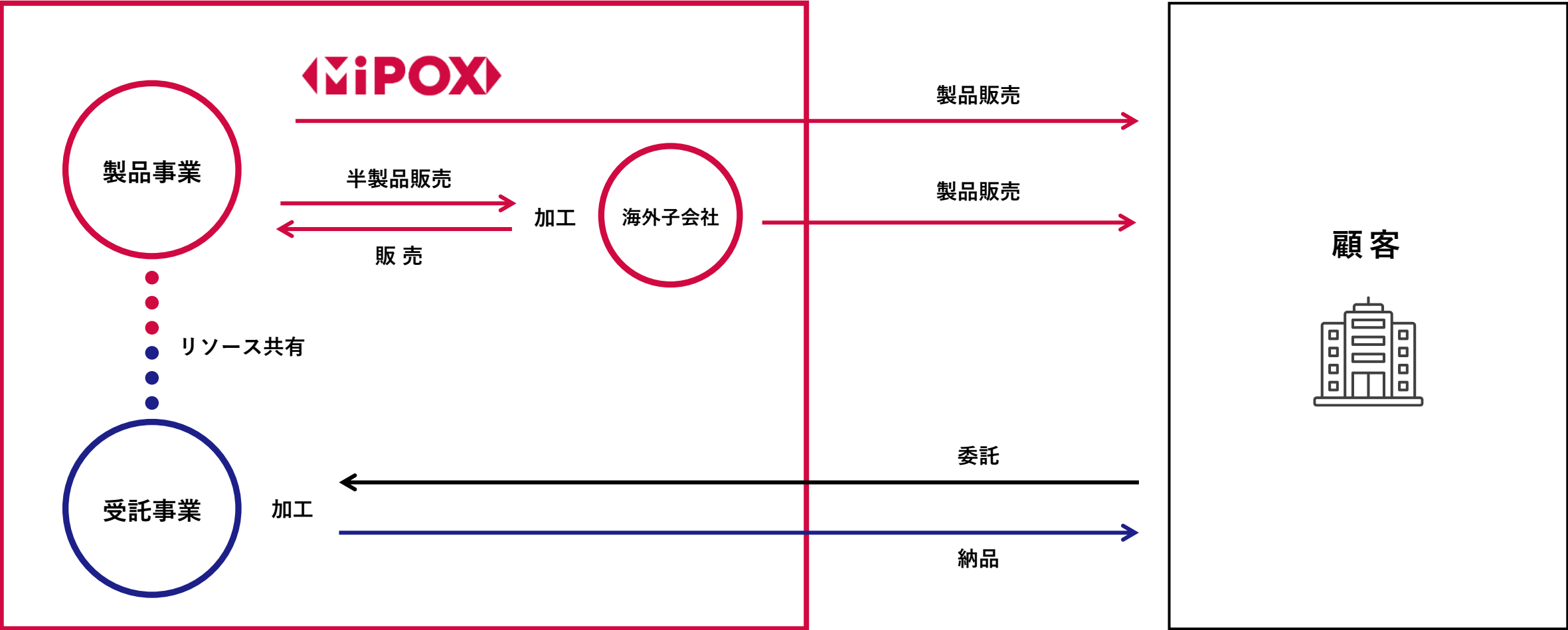
配 当	
2027年3月期は配当については、 通期業績の確定を受けての判断になりますが、 期末配当10円を予定しております。	年間配当
	2025年3月期
	10円
	2026年3月期
	10円
	2027年3月期
	10円（予想）

Agenda

- 01 会社概要
- 02 2027年3月期 第1四半期実績
- 03 通期業績見通し
- 04 事業内容
- 05 競争力の源泉
- 06 成長戦略
- 07 Appendix

04 事業系統図

海外工場での加工を経ることにより、日本のみに工場が存在するよりも様々な製品を効率よく製造しております。海外向けに販売も行っております。顧客からの委託を受けて加工も行っており、自社製品のみならず顧客の要望に合わせたサービス・製品も提供しております。



製品事業

研磨材の開発・製造・販売を行っております。

超精密研磨から一般研磨まで、幅広いニーズに対応する製品を展開しており、装置や反射材なども含め、世界中の多様な用途に向けて提供しています。



研磨フィルム



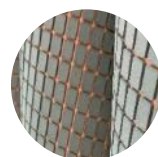
液体研磨剤



研磨関連製品



研磨布紙製品



研磨砥石製品



研磨周辺機器



検査装置



再帰性反射材
(Ref Lite)



ヤスリ製品



IH粉体塗装

受託事業

【受託研磨加工】

半導体ウェーハをはじめとする材料を顧客より預かり、当社が保有する設備（研磨装置、洗浄機、検査装置）と独自の研磨材を用いて、要望に沿った研磨加工を提供しております。

【受託コーティング・スリット】

顧客の基材（フィルム等）や塗料材を預かり、当社が保有する設備（調合、コーティング、スリット）を用いてフィルム化、裁断を行っております。



塗布製品



研磨加工



スリット加工



常温接合加工

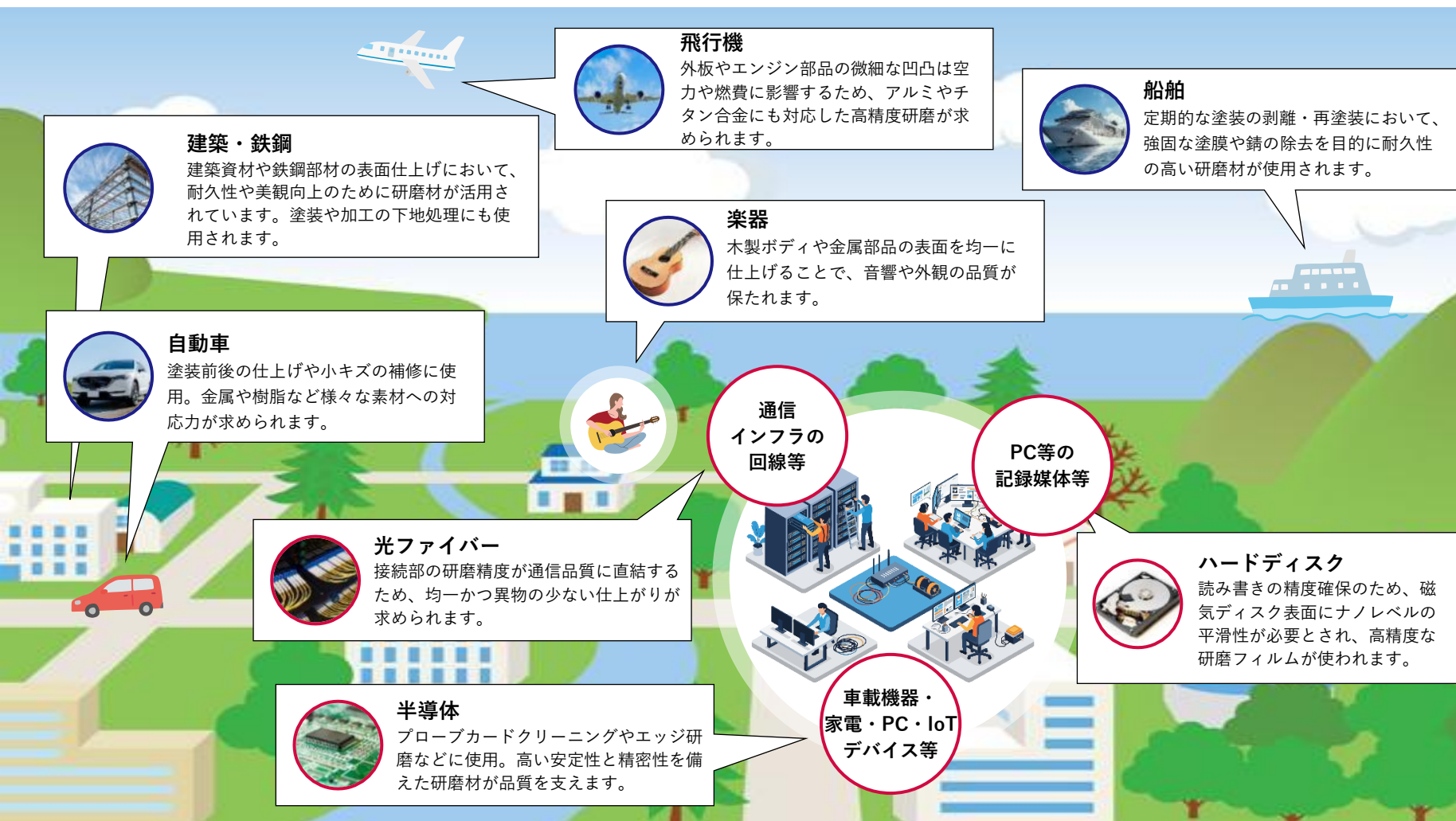


検査

04 事業内容（製品事業）-研磨関連-

世界を磨き上げる。

世界中の産業・暮らしの中で求められる精度と品質。マイボックスは“研磨”の力で、それを静かに支えています。半導体、光ファイバー、自動車、楽器など、あらゆる分野で当社の技術が、世界のスタンダードを磨き上げています。



当社が販売する研磨関連製品例



ハイクテ分野（研磨材）

ハードディスクや光ファイバー、半導体といった高精度な研磨が求められるハイクテ分野向けに使用



一般研磨分野（研磨材）

航空機・船舶・自動車のボディ、楽器や建築関連の木工部品などに使用



研磨・観察装置

(左) エッジ研磨装置
(右) 結晶転位高感度可視化装置 XS-1 Sirius

04 製品事業ハイテク分野 -HDD関連における当社製品の使用使途-

ハードディスクドライブ（HDD）内部のプラッタと呼ばれる磁気ディスクの表面研磨に当社製品を使用。ヘッド部に接触しないよう、1000分の1 μ 程度の突起や異物を除去します。各ハードディスクメーカーの仕様に応じたカスタマイズ製品を製造・供給しています。



ハードディスクドライブ（HDD）の研磨

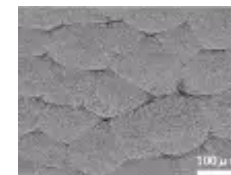
当社の研磨フィルムは、独自のバインディング技術とスリット技術により、研磨フィルムから砥粒や異物がディスク上に残らないよう設計されています。この高度な技術は非常に高い難易度を誇り、他社が模倣することが難しい当社の競争力の源です。

マイポックスの強み

Strength

01 カスタマイズ可能

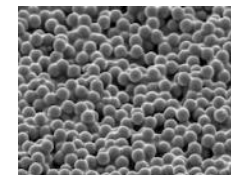
「塗る」技術の活用により、研磨層表面の形や大きさ、溝の深さ・粗さ等、各社に合わせた研磨フィルムを提案可能です。



Strength

02 球状で傷をつけない

「塗る」技術の活用により、フィルムに球状の研磨材を均一に塗布。表面突起がないため、ディスクに傷をつけずに異物の除去が可能です。

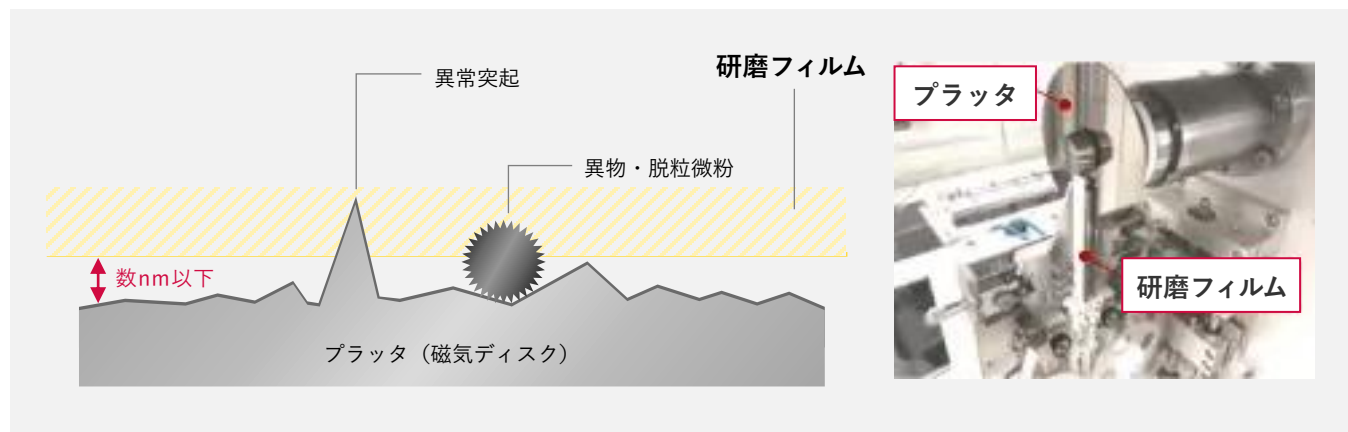


Strength

03 端面まで高精度

「切る」技術の活用により、研磨フィルムの高精度な端面を実現。研磨時の傷の軽減など、品質向上に寄与しています。

他社製品 当社製品



04 製品事業ハイテク分野 -光ファイバー関連における当社製品の使用使途-

ガラス製のファイバー線と、それを保持するフェルール（酸化ジルコニウム製）を研磨することで、接触面を滑らかにし、光信号の損失を最小限に抑えることができます。これにより、通信の質が向上します。先端に付着した樹脂の除去から、鏡面化までを当社の製品で行います。

単芯タイプ 光ファイバーの研磨工程例

1本の光ファイバー線で構成。安価で長距離通信が可能。
一般消費者向けネット通信（テレコム）等に使用される。



多芯タイプ 光ファイバーの研磨工程例

12～24本の光ファイバー線で構成。高価で付加価値が高い。
短距離通信限定＋大容量通信が可能でデータセンター等に使用される。



マイボックスの強み

Strength

01 環境負荷を低減

廃液を排出するスラリーに代わり植毛フィルムを使用することで、廃液問題の解消と環境負荷の低減を実現。環境基準が厳格な国々において、当社の製品は優位性を発揮します。

Strength

02 研磨材メーカーの製品力

研磨材メーカーとして、基材・砥粒・バインダーの多様な組み合わせにより、最適な製品を提供可能です。

Strength

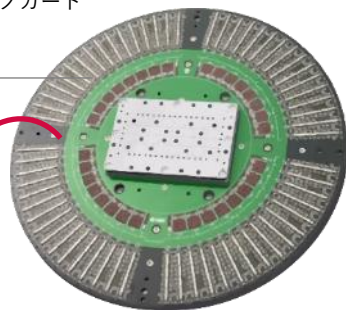
03 研磨ニーズへの対応力

精密業界で培った長年のノウハウを活かし、研磨条件の最適化を提案し、様々な要求に柔軟に対応します。

04 製品事業ハイテク分野 -半導体関連における当社製品の使用用途-

半導体製造工程の中の、主に前工程であるウェーハ検査工程で使用される検査用器具「プローブカード」のクリーニングシートを提供。多くの半導体関連メーカーへの提供実績があり、幅広い製品ラインナップで、あらゆるタイプの針先クリーニングに対応いたします。

プローブカード



ウェーハ検査用「プローブカード」の針先研磨

「プローブカード」とは、半導体のウェーハ検査工程で使用される検査用器具です。プローブ針からウェーハに電気を流し、正常に動作するか検査を行います。このプローブ針の汚れのクリーニング及び先端形状の保持に、当社のクリーニングシートが使用されております。



マイボックスの強み

Strength

01 針を摩耗せず汚れを除去

当社のクリーニングシートは針を摩耗せずに汚れの除去が可能です。高価なプローブカードの寿命を延ばすことに寄与します。



Strength

02 豊富な製品ラインナップ

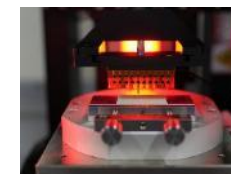
プローブ針には丸・フラット・クラウン等、様々な形状があり、それぞれの形状に合わせたクリーニング製品を提供可能です。



Strength

03 様々なテスト環境に対応

低温から高温まで、様々なテスト環境に対応した製品を取り揃えております。



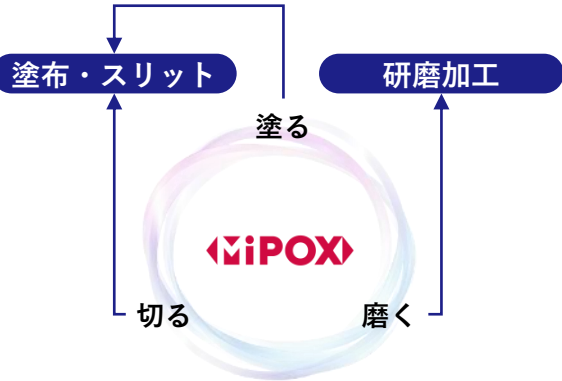
04 半導体サプライチェーンにおける当社の技術と事業区分



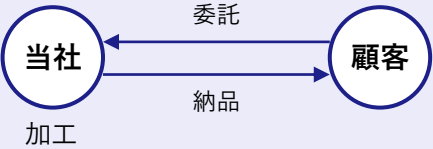
※NEDOグリーンイノベーション基金での支援事業は社会実装までは利益を上げることが出来ず、収益化は社会実装後になります。

04 事業内容（受託事業）

受託事業では「塗る」と「切る」の技術を主とした塗布、スリット加工のサービスと、「磨く」技術を主とした研磨加工サービスを提供しています。



サービスの流れ



塗布・スリットの製造工程（塗る・切る）

各工程は個別でも一気通貫でも対応可

調合
塗料材の配合、ミキシング、分散



コーティング
高精度の厚み制御とクリーンな環境での塗布



スリット
塗布されたフィルムを切断



検査
塗布面、切断面を各種設備で検査



機能性フィルム製造実績
（塗る・切る）

光学用粘着フィルム / 光制御フィルム / ディスプレイ向けフィルム / 半導体向けフィルム / 導電性フィルム / 化粧シート / 加飾・転写フィルム / 表示デバイス 他

研磨加工（磨く）

平面研磨（CMP）



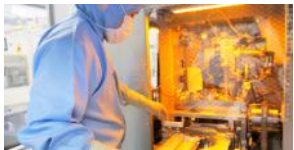
エッジ（ノッチ）研磨加工



精密洗浄



常温接合

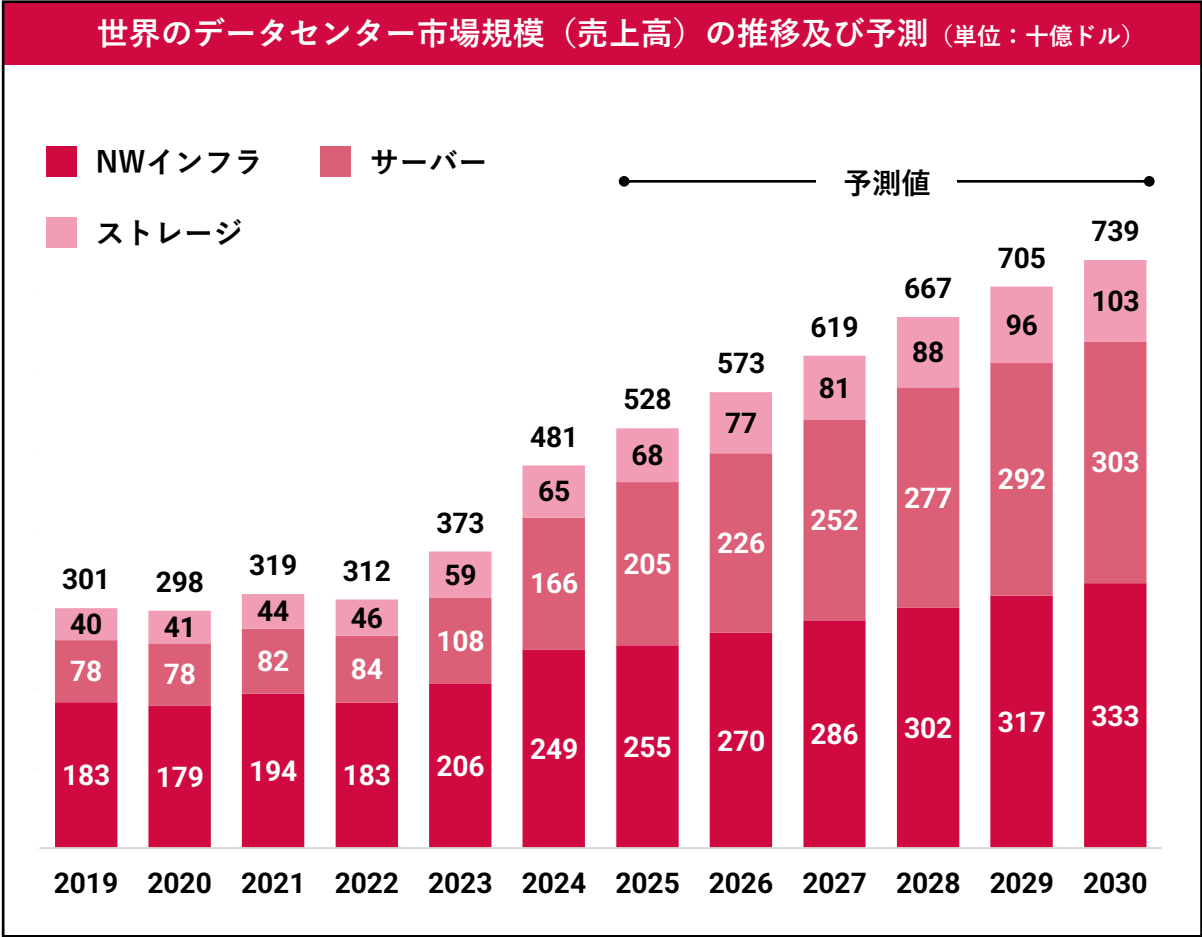


多様材料への研磨加工実績
（磨く）

半導体ウェーハ素材（シリコン / 化合物半導体〔例：GaN, SiC〕 / ファインセラミックス / 酸化物材料 / ダイヤモンド / 金属 / ガラス 等）、3Dプリント造形物 他

04 データセンターの市場規模

当社売上の約6割をデータセンター関連製品が構成し、急拡大する市場を追い風に持続的な成長を目指します。



※：総務省「令和8年版 情報通信白書」

当社がデータセンターと関与する分野

サーバーの基幹部品

サーバー内部ではHDDや半導体がデータ処理と蓄積の基盤として機能しています。

半導体 HDD

接続の要

サーバー間やネットワーク機器を繋ぐ光ファイバーは、高速・高信頼なデータ伝送を実現する上で必要不可欠な存在です。

光ファイバー

市場を牽引するネットワーク・インフラ

NWインフラはデータセンター市場において最大のシェアを誇り、高速通信への需要が市場全体を押し上げています。

Agenda

- 01 会社概要
- 02 2027年3月期 第1四半期実績
- 03 通期業績見通し
- 04 事業内容
- 05 競争力の源泉
- 06 成長戦略
- 07 Appendix

1 事業間で発揮されるシナジー効果

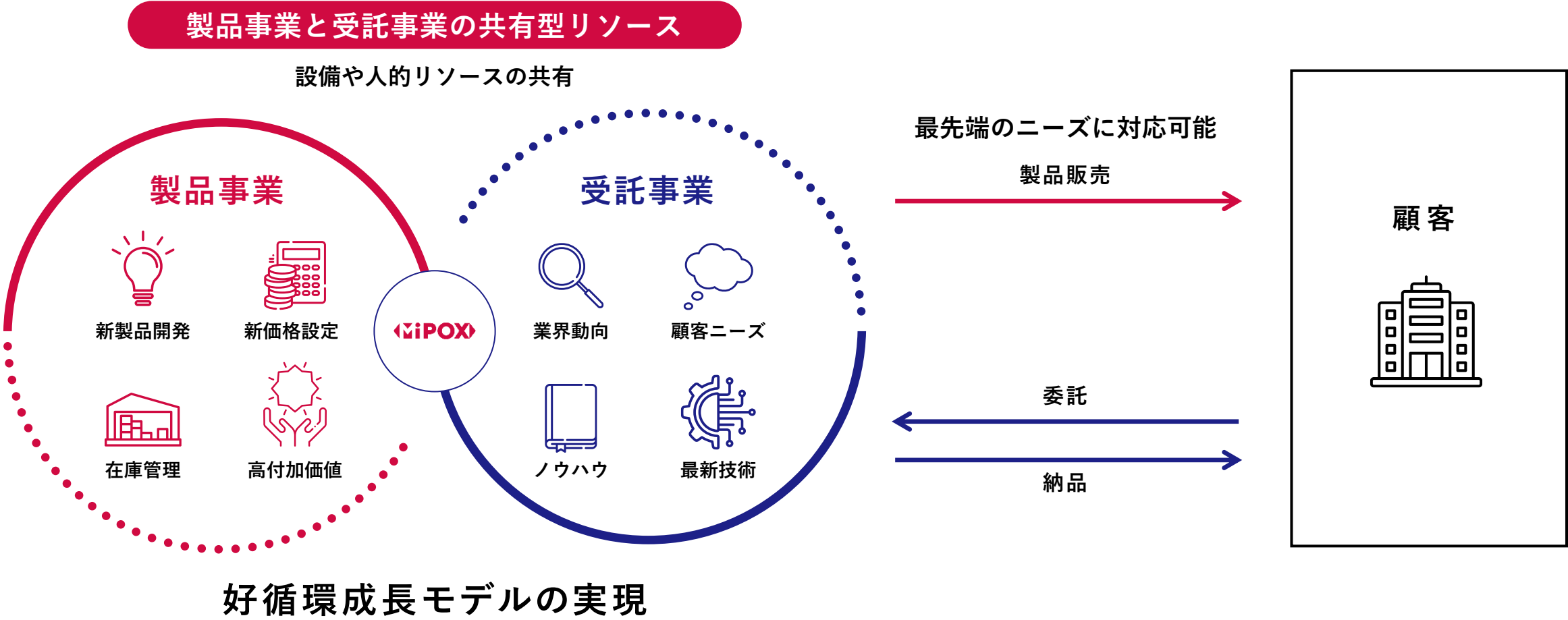
2 顧客の要望に合わせた高品質な製品の提供

3 スマートファクトリー



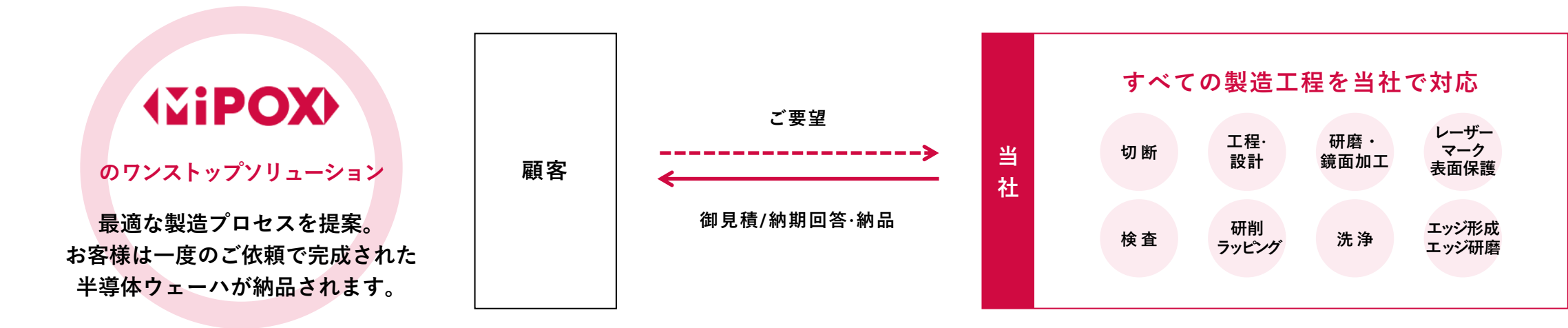
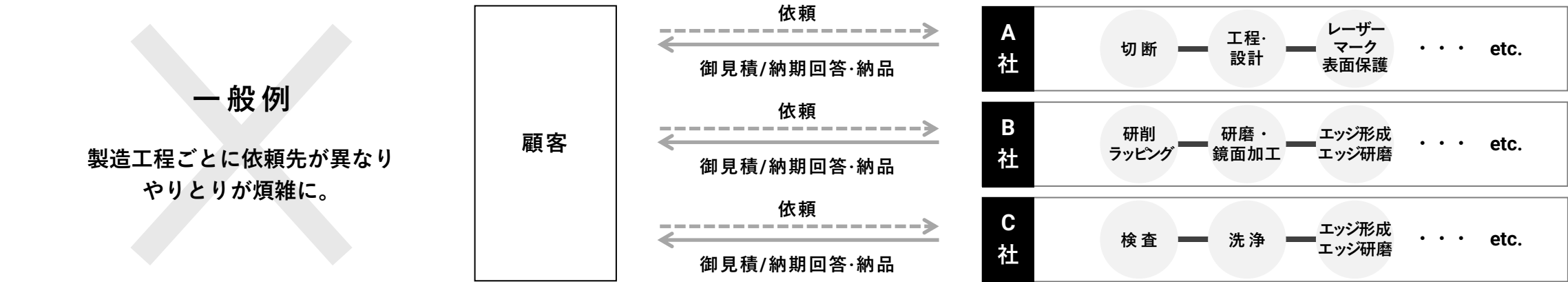
05 競争力の源泉① 事業間で発揮されるシナジー効果

製品事業と受託サービス事業では設備や人的リソースを共有しており、技術やノウハウの蓄積に役立っております。
蓄積された技術やノウハウは高付加価値のある製品やサービスの創出に活かされ、顧客の多様な要望を実現する源になっております。



05 競争力の源泉② 顧客の要望に合わせた高品質な製品の提供

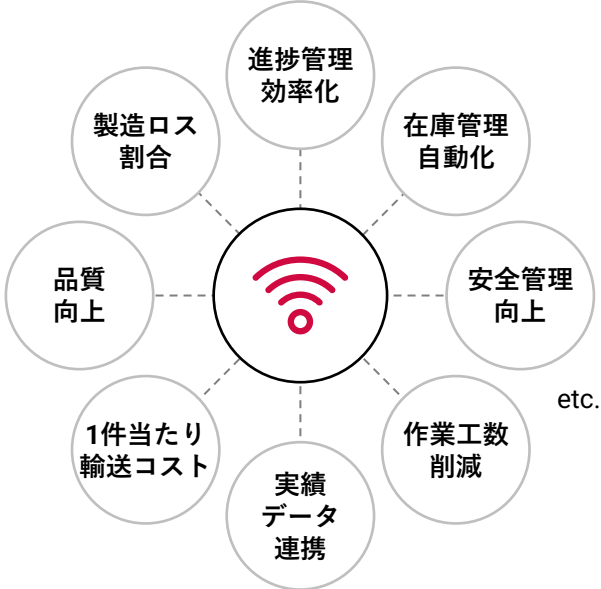
製品製造と受託加工ができるため、顧客の理想に合わせた製品の作成、きめ細やかなサービスの提供が可能です。
各製造工程において異なる取引先との煩雑なやりとりを当社がワンストップで提供しており、顧客の要望が1つの窓口で完結いたします。



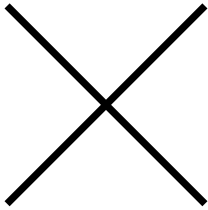
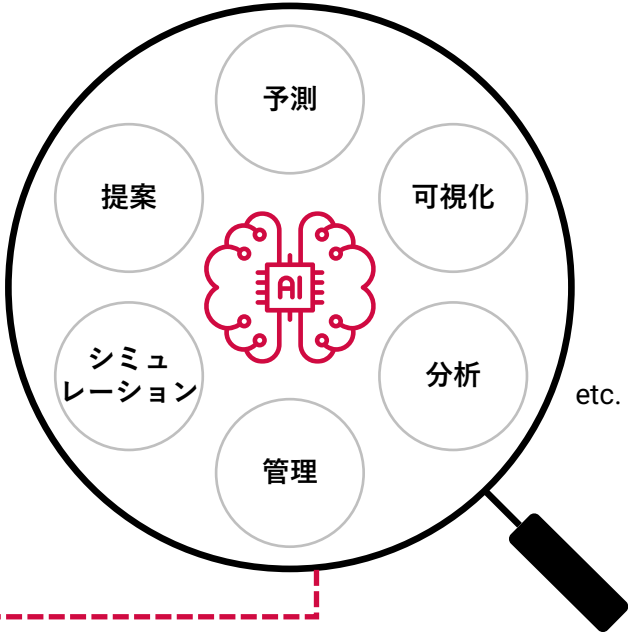
05 競争力の源泉③ スマートファクトリー

IoTとAIを活用し連携させることで、可視化しづらい部分の改善に役立つデータを収集しております。
工場のDX化により、さらなる効率化・高品質化を目指します。

IoT あらゆる機器を連携させ、
様々なデータを収集・蓄積



AI IoTで集めたデータを
分析して課題が見える化



業務プロセスの改革

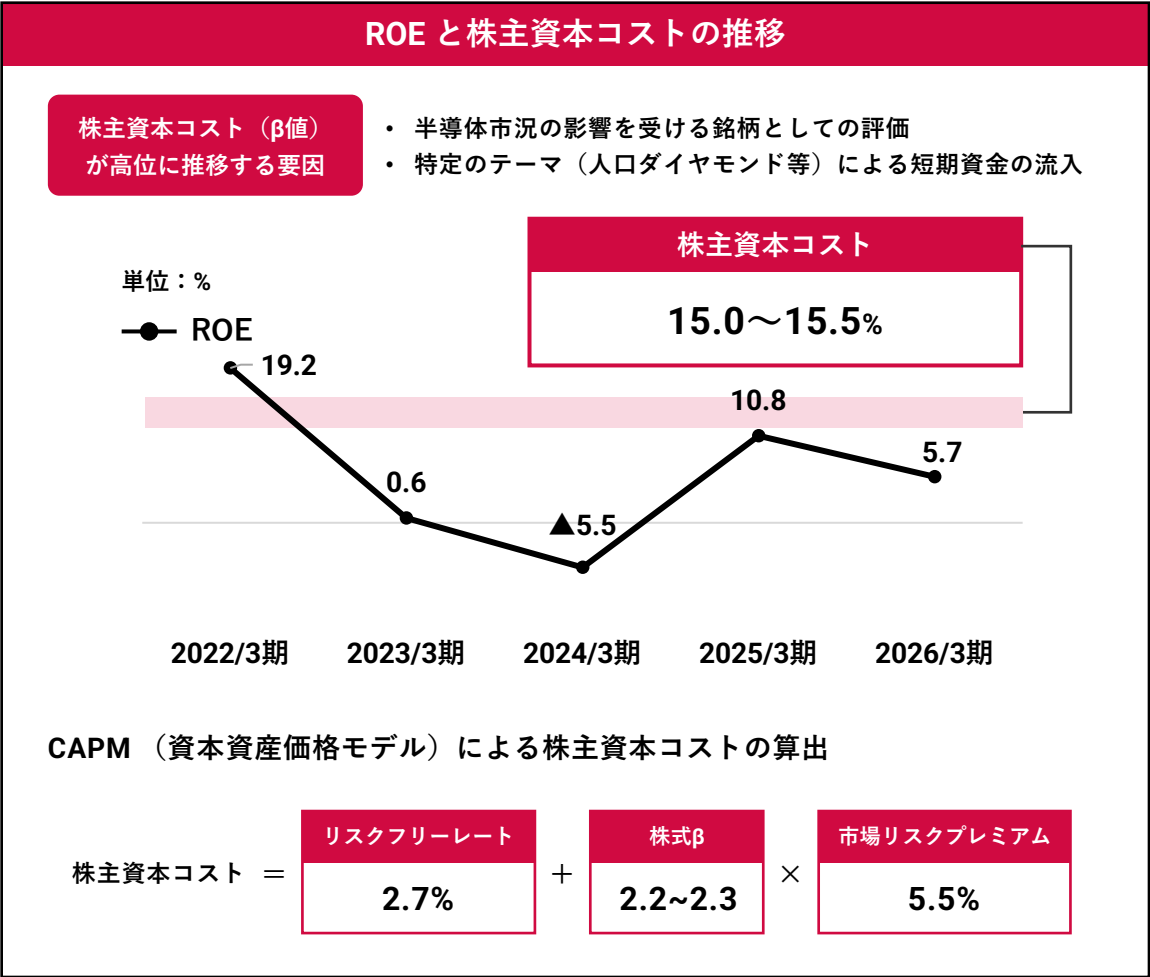
品質・生産性の向上

Agenda

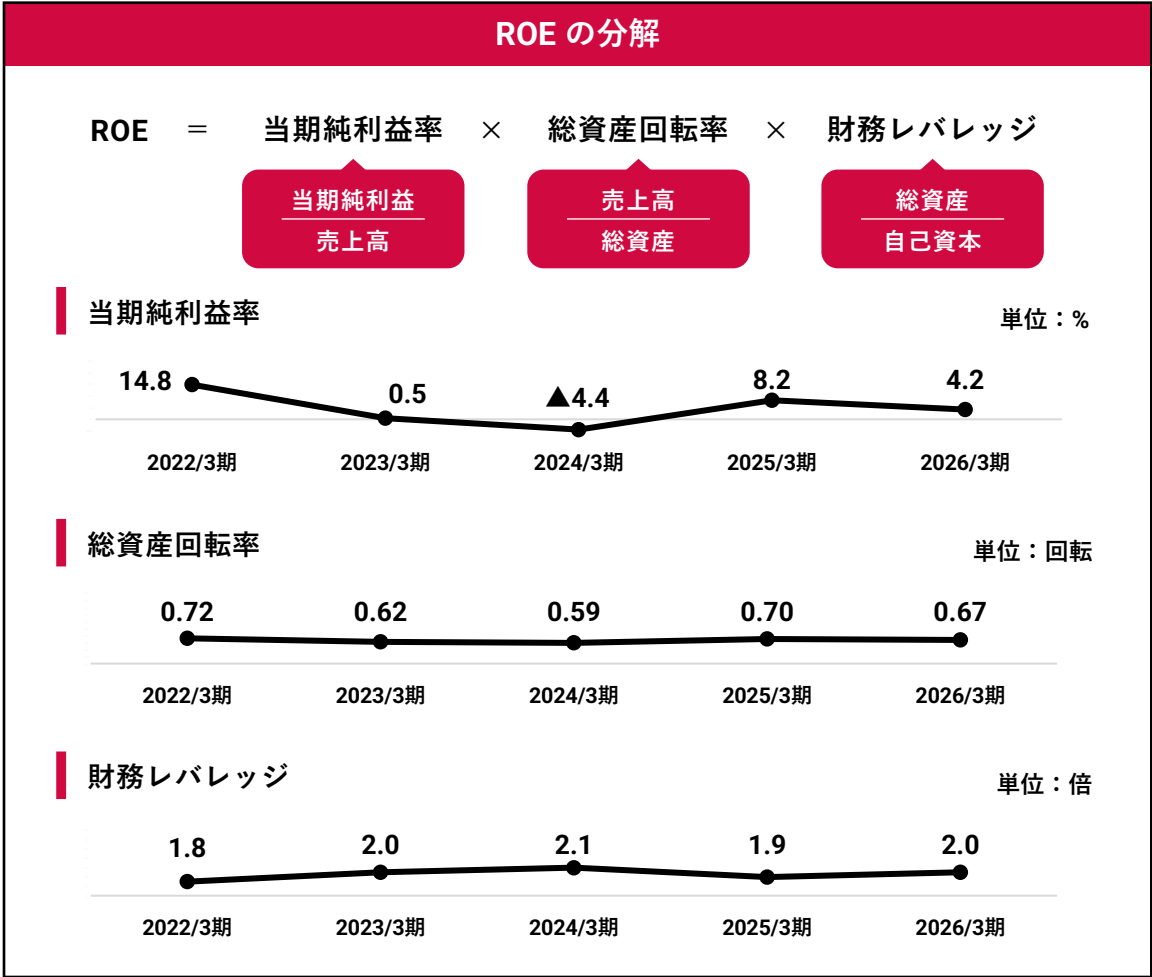
- 01 会社概要
- 02 2027年3月期 第1四半期実績
- 03 通期業績見通し
- 04 事業内容
- 05 競争力の源泉
- 06 成長戦略
- 07 Appendix

06 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

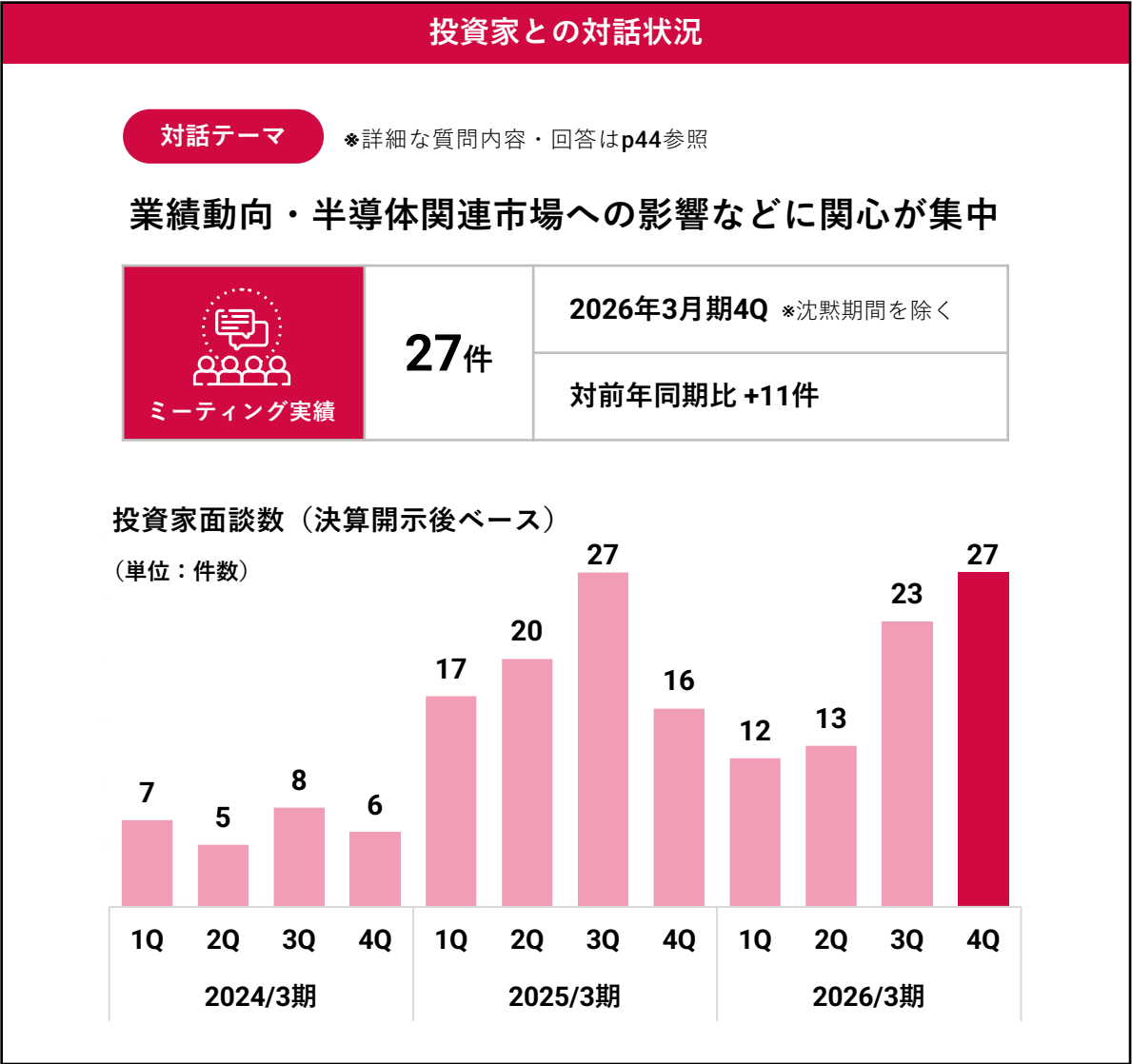
当社の株主資本コストは、ハイテク市況への高い感応度（高β）を背景として高位に推移しておりますが、高付加価値なサービスへのシフトや事業ポートフォリオの分散により、中長期的なコスト低減と収益性（ROE）の向上を同時に追求します。



※2026年7月末現在



06 IR活動の充実



06 スポンサーシップ戦略と企業価値向上へのアプローチ

国内外の多様なパートナーシップを通じて、地域社会との連携や次世代の挑戦者支援により、中長期的な企業価値の最大化と当社の企業カルチャーの強化を両立します。



モータースポーツ

2026年4月始動 VSR（Vincenzo Sospiri Racing）

ランボルギーニ・スーパートロフェオ・アジア等に参戦するレーシングチーム「VSR」の戦略的パートナー。

2024年4月締結 根本 悠生 選手

日本人初の欧州メーカー・ファクトリードライバーを目指して世界で奮闘するレーシングドライバー。

無形資産効果

グローバルで注目度の高い市場や地域社会、次世代の舞台との関わり（パートナーシップ）を通じて、ブランド力と市場プレゼンスを向上させ、中長期的な企業価値の最大化を図る。



プロスポーツ・地域貢献

2025年8月締結 ヴァンフォーレ甲府（Jリーグ）

同社の「北杜事業所」がある山梨県への地域貢献・恩返しとして、地元のプロサッカークラブを応援。

ESG/S指標への貢献

地方事業拠点におけるエンゲージメント向上、持続可能な地域社会づくり（S：Social）へのコミットメント、及び現地採用活動の推進。



アマチュアスポーツ・次世代アスリート

2025年12月締結 足立 海世 選手

世界ジュニアサーフィン選手権の日本代表にも選出されている若きトップサーファー。

2026年7月締結 小野里 佳恋 選手

世界を舞台に活躍が期待されるアルペンスキーヤー。

ブランド価値の創出

「世界の常識を変える」挑戦者の支援を通じて、マイポックスのイノベティブな企業カルチャー、挑戦を賞賛するインナーブランディングを強化。

06 よくある質問

カテゴリ	質問	回答
業績動向及び コスト構造	前期（2026年3月期）の第4四半期及び通期で利益が下振れた（計画未達の）主因は？	前期の第4四半期での業績連動賞与計上に加え、上期におけるエアシップ（航空便）輸送費や関税の負担が主因です。なお、輸送費や関税の負担は取引条件の最適化により足元では解消済みです。
	今期（2027年3月期）の業績予想が保守的に見える背景は？	期初においてはマクロ環境の不透明感やリスクを考慮し堅めに見積もっておりました。しかしながら第1四半期においてAI・データセンター向け需要や半導体市場の回復が好調に推移いたしました。これに伴うハイテク製品の伸長や為替影響等を反映し、通期業績予想の上方修正に至りました。
	前期（2026年3月期）に発生した一過性コストの今期への影響と利益改善の取り組みは？	関税負担は取引条件の見直し（顧客負担化）を完了し、エアシップ費も供給体制整流化により解消済みです。一過性コストの剥落とハイテク製品の増収効果により、利益率はV字回復する見込みです。
事業別詳細 （ハイテク製品）	HDD向け製品の今期見通しと中長期の成長要因は？	データセンター向け（ニアラインHDD）のプラッター（円盤）積層枚数増加が追い風です。シェア100%を維持しており、今期も堅調な成長を見込むとともに、新技術（HAMR等）導入も高機能化・単価上昇の追い風となります。
	光ファイバー向け製品の動向と今後のスタンスは？	データセンター向けの需要拡大や多芯（MT）化トレンドが力強く牽引しています。競合（中国勢等）の参入を警戒し安易な値上げは避けつつ、主要市場（北米・日本・アジア）での堅固なシェア維持を最優先としています。
	半導体関連製品の現状と戦略は？	競合参入によりレッドオーシャン化が進む一方、当社が強みを持つロジック向け半導体分野で好調を維持しています。要求スペックに対応した製品開発を進め、早期のシェア奪還・開拓を図ります。
サプライチェーン 及びリスク管理	原材料費やエネルギーコスト上昇への対応は？	全体として不採算案件の整理や、順次価格改定を進めています。
将来の成長戦略 及び投資	受託事業の苦戦が続く中で継続する意義は？	単体の収支だけでなく、「最先端技術の習得」「自社製品需要変動時の工場稼働率維持」「顧客ニーズの早期把握」という3つの戦略的メリットがあるため、今後も重要な基盤として継続します。
	先日発表された三光化学工業の買収（M&A）の狙いは？	2026年8月に三光化学工業の完全子会社化を完了いたしました。現在は当社グループへの統合プロセスを進めており、同社が誇る高度な電着植毛技術を取り込むことで、データセンター向け等の需要が急拡大する光ファイバー関連製品における「原料調達から製造までの一貫体制」を構築し、重要材料の安定供給と生産能力の増強を進めてまいります。

イノベーションに 磨きをかける。

最先端を研ぎ澄ます。
次の100年を切り開き、
世界の常識を塗り替える。

01



製品・受託事業領域の拡張（M&A戦略）

コア技術を基盤にM&Aや新技術導入を進め、塗装・研磨分野を中心に事業領域を拡大

02



カルチャー戦略

技術や設備では模倣できない「カルチャー」を競争優位の源泉とし、自律自走型の組織へ変革

03



産官学プロジェクトを通して「観る」技術の確立

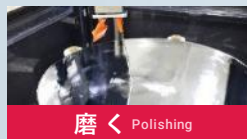
NEDOプロジェクトを通じ、コア技術「観る（評価・検査）」を確立し、サービス型ビジネスへ転換



塗る Coating



切る Slitting



磨く Polishing

※鹿沼事業所の量産体制構築は完了。

「塗る・切る・磨く」を極めた技術力

コア技術を組み合わせ、お客様の成功に貢献する付加価値の高い製品とサービスを提供

06 成長戦略① 製品・受託事業領域の拡張 -M&Aによる事業拡張実績-

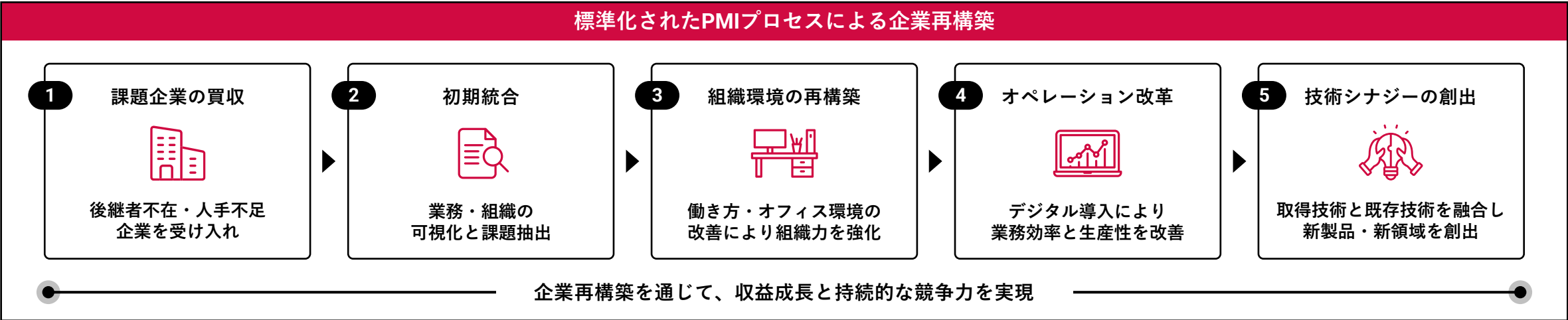
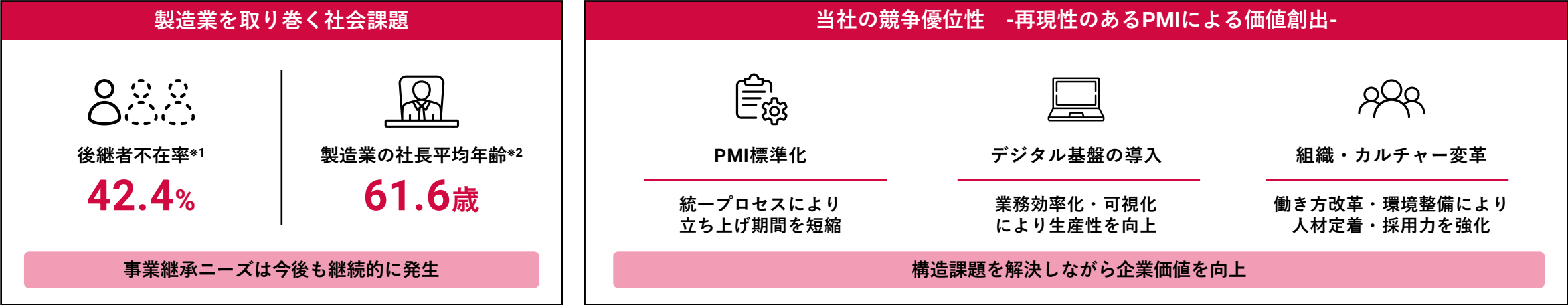
当社の3つの技術ドメインである「塗る・切る・磨く」をプラットフォームとして、M&Aを重要な成長エンジンの一つとして活用し、事業拡張を進めております。

当社の技術 塗る 切る 磨く + 観る

	項目	内訳		関連企業の買収、事業及び知的財産の継承の実績				今後の方針	
製品事業	一般研磨 関連製品	一般研磨		2016年  塗る 切る 磨く 2021年  磨く 2022年  塗る 磨く 2025年 株式会社  塗る 磨く				- 隣接領域へ積極展開 - 事業承継ニーズを成長機会に転換	
		産業分野関連							
		ハイテク 関連製品	電子部品関連		2026年  塗る 磨く				当社コア技術による市場深耕
			先端デバイス関連						
受託事業	受託塗布・スリット	Converting Solution（製造加工）						当社コア技術による市場深耕	
	受託研磨加工	Processing Solution （研磨・洗浄加工）	産業分野関連	2023年 マイボックス・メタルワークス （旧大久保鉄工所） 磨く				自動化・無人化で収益力を向上	
			先端デバイス関連					当社コア技術による市場深耕	
市場開発・技術開発				2015年  塗る 2018年 有限会社 ビジョン サイテック◆ 観る 2023年  塗る ◆現在は閉鎖				- 買収技術と自社技術を掛け合わせ新技術を創出 - 新たな技術ドメイン「観る」の確立へ	

06 成長戦略① 製品・受託事業領域の拡張 -業界再編としてのM&A-

単なる事業拡大のためのM&Aではなく、後継者不足や人手不足という日本製造業の構造的課題を成長機会に転換する、「業界再編」としてのM&Aを推進します。

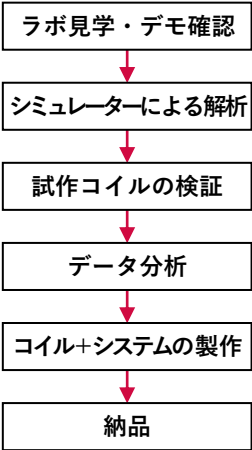


*1：帝国データバンク「全国『後継者不在率』動向調査（2025年）」 *2：帝国データバンク「全国『社長年齢』分析調査（2025年）」

06 成長戦略① 製品・受託事業領域の拡張 - IH(高周波誘導加熱)設備による新しい塗装工程ライン-

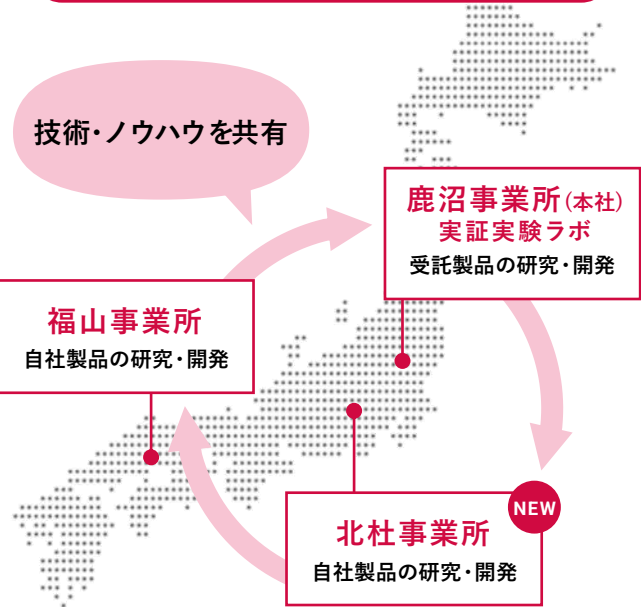
当社のコア技術の一つである「塗る」に関連する技術であるIH（高波誘導加熱）技術を利用し事業展開を図ります。鹿沼事業所に開設した実証実験ラボの積極的な活用に加えて、IH技術を活用した自社製品の開発に向けて設備の導入を進めています。

【実証実験ラボのIH粉体塗装システム】 特許取得済（特許第7560971号）



新技術に対する顧客の不安を払拭し、スムーズなシステム導入に寄与

IH粉体塗装技術の活用体制強化



福山事業所に加え、北杜事業所でもIH粉体塗装システムの導入を進め、実証実験ラボや各事業所で得られた技術・ノウハウを活用して自社製品の開発を進めてまいります。



IH粉体塗装技術で製造した研磨製品



実証実験ラボ見学の様子

2023年3月に譲り受けた株式会社スガ コーディングスのIHを活用したコーティングラインの企画・設計・開発・販売を展開し、溶剤不使用のコーティング技術の導入支援を行っています。2023年10月に鹿沼事業所に開設した実証実験ラボを積極的に活用しながら、製造工程の中で最もエネルギーを要する設備であるガス熱風乾燥炉を、IHを利用した電気加熱方式であるIH設備に置き換えることによって省エネ、省スペースを実現できる塗装工程ラインをご提案しております。

技術や設備は模倣できても、カルチャー（文化）は模倣できない。

15年にわたるDXへの継続投資、リブランディング、M&A、そして戦略的な知財管理を以て、管理型から自律自走型の経営を目指します。



リブランディング

100年企業の「脱皮」

01

物理的環境の刷新

M&A後まず、オフィスのリノベーションやカフェテリアの設置に着手。オープンレイアウトが心理的な壁を取り払い、情報流動性と透明性を高める。

ロゴ刷新の意思

100周年を機に刷新。製造業の慣習や固定観念から意図的にはみ出す「スジの通ったはみ出し者」として、業界の常識を塗り替える決意を示す。

デジタル・ファースト

文化と仕組みの双方向インストール

02

共通言語化

SalesforceやGoogle Workspaceを全社員の「共通言語」として導入。拠点や世代を超えた透明性の高いコミュニケーション基盤を構築。

情報の民主化とAIによる自律自走の最大化

現場も経営層も同じデータにアクセスできる環境を構築。生成AIと掛け合わせ、誰もが熟練の知恵を武器に戦える自律分散型組織を実現。

カルチャー・プラグイン

PMIの型でM&Aを高速化

03

文化の書き換え

リアルワークプレイスとデジタルワークプレイスをセットで刷新し、買収先の「古い慣習」を「マイボックス流」へ一気にアップデート。

救済型M&A

後継者不在やデジタル化に悩む企業に対し、「技術と雇用を守るプラットフォーム」としての安心感を提供。社会的価値と利益追求を両立。

06 成長戦略③ 産官学プロジェクトを通して「観る」技術の確立 - 「観る（解析・評価技術）」への取り組み-

3つのNEDO（国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構）プロジェクトへの参画（うち2つは終了）を通じ、次世代の成長基盤となる知的財産とノウハウの蓄積に注力しております。技術ドメインである「塗る・切る・磨く」に「観る」を新たな領域として確立することで、技術基盤のさらなる高度化を図ってまいります。

PROJECT 01

NEDOグリーンイノベーション基金事業
ー次世代デジタルインフラの構築ー

オキサイドを幹事会社として株式会社UJ-Crystal、国立大学法人東海国立大学機構名古屋大学、アイクリスタル株式会社、国立研究開発法人産業技術総合研究所が参画

- 前年度は、2年間の委託事業を当初想定通りの成果で終了し、助成期間へ移行。パイロットライン各装置の立ち上げ、工数削減、シミュレーション技術の構築、及び検査装置の量産化検討を実施した
- 今期は、結晶転位高速検査装置「XS-1 Sirius」において、8インチウェーハ評価対応を開始した

加工技術	大口径SiCウェーハ加工ラインの開発	8インチ対応SiCウェーハ加工、パイロットラインの構築
	ウェーハ加工工数の削減	加工シミュレーションの検討と削減工程候補の抽出
評価技術	溶液法におけるSiC結晶の評価技術確立	溶液法SiCに適した光学系の最適化とそれに基づく装置設計
	大口径ウェーハ観察装置の開発	8インチウェーハに対応した装置使用の検討と設計

2024年度末 終了

NEDO官民による
若手研究者発掘支援事業

名古屋大学（原田俊太准教授）

評価技術

半導体製造の生産性を向上させるキラー欠陥自動検査システムの開発
2023年8月論文発表

パワーデバイスSiCウエハの偏光観察による結晶欠陥評価技術
2024年11月論文発表 2025年3月論文発表

2022年度末 終了

NEDOマテリアル革新技術
先導研究プログラム

電力中央研究所・名古屋大学（宇治原徹教授）・理化学研究所

評価技術

大型SiC結晶に対する欠陥・内部歪の観察解析技術
SiCインゴット検査装置の開発

名古屋大学と製品化に向けた
研究開発を継続

当社のコア技術 Technology + Estimation

切る

塗る

磨く

観る NEW

※NEDOグリーンイノベーション基金での支援事業は社会実装までは利益を上げることが出来ず、収益化は社会実装後になります。

MiPOX

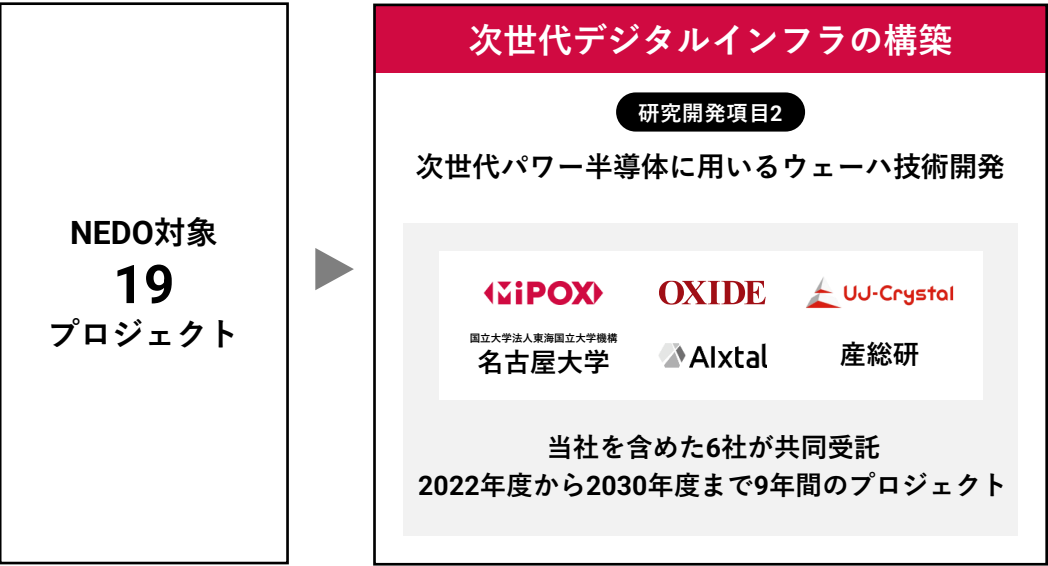
© 2026 Mipox Corporation 50

06 成長戦略③ 産官学プロジェクトを通して「観る」技術の確立 -産官学プロジェクトへの参画（概要）-

カーボンニュートラルの実現に向けてエネルギー構造や産業構造の転換、大胆な投資によるイノベーションの創出が必要とされています。
これまでの社会の延長にない飛躍的な目標を達成するため創出された、グリーンイノベーション基金のプロジェクトに当社が参画しております。

【NEDO*1グリーンイノベーション基金】

- ・ 日本政府が主導する「2050年カーボンニュートラル」宣言を達成するための基金
- ・ 事業予算2兆円
- ・ カーボンニュートラルに向けた研究開発、実証から社会実装に取り組む企業に最長10年間支援

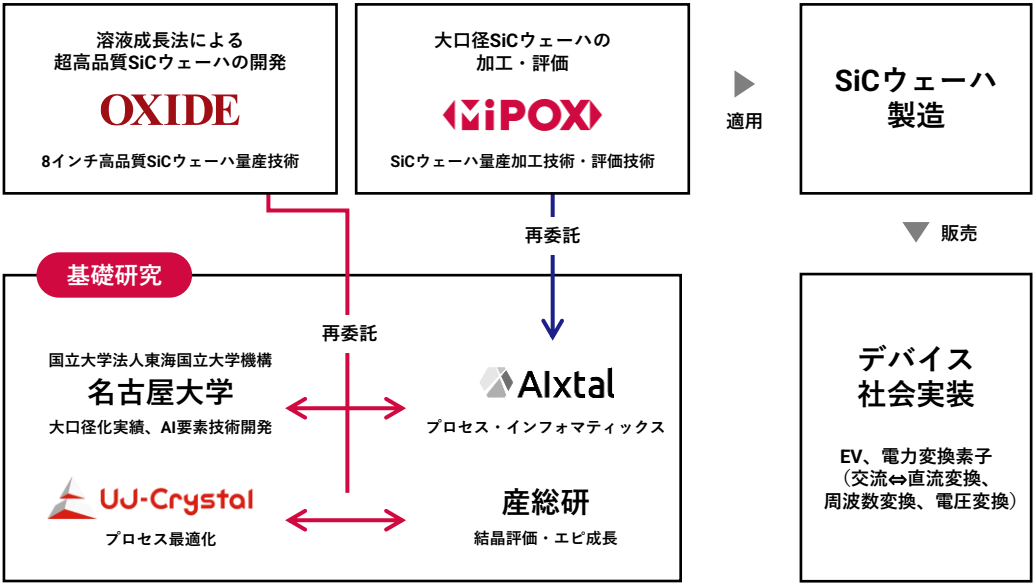


*1：国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構

【プロジェクトの目的】

超高品質・8インチ・低コストSiCウェーハ開発・販売

【系統図】



※NEDOグリーンイノベーション基金での支援事業は社会実装までは利益を上げることが出来ず、収益化は社会実装後になります。

Agenda

- 01 会社概要
- 02 2027年3月期 第1四半期実績
- 03 通期業績見通し
- 04 事業内容
- 05 競争力の源泉
- 06 成長戦略
- 07 **Appendix**

07 マネジメントメンバー

01



代表取締役社長 渡邊 淳 WATANABE Jun

日本とアメリカの大学で学んだ後、1994年当社へ入社。製造現場でキャリアをスタートし、生産技術、国内営業、海外営業を担当後マレーシア駐在員、米国子会社赴任を経験。その後半導体部門長、海外支援部門長に従事。2007年取締役、2008年に先代から引き継ぐ形で現職に就任。就任後は不採算事業撤退や拠点の統廃合を通して赤字からの脱却を行った。業績回復後は製造業として「技術・品質」に加え、デジタルを企業変革の柱と据えてIT推進をリード。

02



取締役 中川 健二 NAKAGAWA Kenji

全自動水洗い洗濯機や半導体CMP後洗浄装置の開発、ハードディスクメディアむけ研磨テープや光学検査装置の技術営業を経験。独立後は光学検査装置のマーケティングから技術、営業や貿易などに携わる。2002年に独立後、2016年当社技術本部長、2019年経営企画部長兼経営管理部長に就任。経営全般に関わりながら、社内組織体制の構築やレフライトのブランディング活動に注力。2021年から新事業開発に携わり、GI基金の大口径SiCウェーハの加工開発を統括している。

03



取締役 上谷 宗久 UETANI Munehisa

2000年に当社入社。台湾支店長や海外子会社の代表取締役を経て、2012年取締役営業本部長に就任。製造拠点の運営、競合他社とのM&A、そして民事再生を経た企業の事業承継等を担当。2017年に退職し、ITベンチャーにおける取締役COOとしての経験をはじめ、エンジニアリング企業での事業開発責任者としての役職を経た後に、2022年4月に当社に復帰。外部活動としてthomas株式会社の社外取締役も務める。

04



社外取締役（独立役員） 加藤 洋美 KATO Hiromi

2007年12月に弁護士登録をし、日比谷法律事務所に入所。以降、法律業務に従事し、2021年4月には同事務所の所長に就任。現在も所長として業務を遂行中。また、2021年4月から小岩井農牧株式会社の監査役を務めており、2023年4月には株式会社小岩井ファームダイニングの監査役にも就任し、同様に現任している。

05



社外取締役（独立役員） 宮崎 健輔 MIYAZAKI Kensuke

大学卒業後、外資系半導体製品を販売する専門商社に入社し、法人技術営業、全社プロジェクトのリーダー、海外研修、部門立ち上げなどを経験。その後、日本最大のMBAスクールを有する企業グループに転職し、経営大学院にてMBAを取得。法人営業部門のチームリーダー、コンサルタントを務めた。独立後は、経営コンサルタント、エグゼクティブコーチ、組織開発、企業研修などを手がけ、現在も事業・組織領域の両面において幅広く活動が続いている。経営者へのコーチングも行っており、人的資本経営の専門家として、企業の成長支援に注力している。

07 スキルマトリックス

		経営全般	グローバル 経営	ESG	DX戦略	研究・ 技術開発	M&A	マーケティン グ・営業	製造・ 生産技術	法務・リスク マネジメント	人材戦略
01	 代表取締役社長 渡邊 淳	●	●	●	●		●		●		
02	 取締役 中川 健二					●		●	●		
03	 取締役 上谷 宗久		●		●		●	●			
04	 社外取締役（独立役員） 加藤 洋美									●	
05	 社外取締役（独立役員） 宮崎 健輔			●							●

07 人的資本充実への取り組み エンゲージメント可視化と組織状態の把握

人的資本の充実に向けた取り組みの一環として、従業員のウェルビーイングに関する社内アンケートを実施



目的と位置づけ

- 社員のエンゲージメントや心理的状态を可視化し、離職・休職を未然に防ぐ
- 単なる「負担軽減」ではなく、納得感・共感度の向上を目指す



特徴と現状

- 予防的要素が強く、将来的な向上に重点
- 回答率は9割超と高水準 → 社員の関心度の高さを示す
- ウェルビーイングスコアは6.1/10点（2026年3月末現在）



今後の方針

- 現状は、「数値の意味づけ」と「目標の明確化」に向けた段階
- 現時点では事実ベースで開示し、改善策を検討中
- 将来的に、定点観測と改善サイクルの確立を目指す



アンケート回答率 **99%以上**

07 AI時代における自律的な意思決定を支える組織カルチャー

数か月で常識が塗り変わる現代において、当社は共通の判断軸に基づく「自律型組織」を構築しています。
現場一人ひとりが即断即決できるカルチャーを競争優位性とし、圧倒的な対応力と実行スピードで市場をリードします。



コンパスの策定

- 行動指針を明文化し、全社員が共有する判断軸として活用
- 毎日の朝礼で確認・共有し環境変化を踏まえ、定期的なアップデートを実施



カルチャーを支える仕組み

- コミュニケーションツールを活用したオープンな情報共有と、判断プロセスの可視化
- 役職に依存しないフラットなコミュニケーション設計
- AIを現場の意思決定・業務改善に活用する運用
- 判断と対話が生まれやすいオフィス・働き方設計



自律的な意思決定

- 現場が自ら考え判断し、行動することを前提とした組織運営
- コンパスを共通言語とすることで、判断の方向性を揃えたまま意思決定を分散
- 経営は指示を出すのではなく、自律的な判断を支える環境整備に注力

07 人的資本①

当社では、次世代を担う人材の育成と長期的なキャリア形成を重視しています。そのため、以下のような多様な取り組みを行っています。

採用や育成に関する取り組み

【工場見学及びインターンシップ】

高校生を対象に工場見学やインターンシップを実施し、職業体験を通じて実際の業務を理解してもらう機会を提供しています。これにより、若い世代の興味を引き出し、将来の採用につなげています。

【OJT教育と研修制度】

当社の教育プログラムはOJT（オン・ザ・ジョブ・トレーニング）を中心に構成されています。新入社員は現場での実務経験を積むことで、実践的なスキルを身につけます。また、各部署やキャリアパスに応じてフォローアップ研修を行い、継続的な成長を支援しています。具体的な研修内容としては、入社時研修、拠点間研修、ビジネススキル研修（外部研修）などがあります。

【新卒定着率】

当社の**新卒定着率※は64.7%**に留まっており、現在、採用・配属プロセスの最適化に着手しております。具体的には、学生との接点強化に加え、入社後の実務体験を通じた適性把握と相互理解の深化に注力しています。これらによりミスマッチを抑制し、長期的に活躍できる支援体制の構築を推進してまいります。

【まなび支援制度】

・まなび × 応援（若手のリスクリング）

働きながら大学で学びたい若手社員を支援します。専攻は自由で、個人の意欲的な挑戦を後押しします。

・まなび × ミッション（次世代リーダー育成）

選抜メンバーを対象に、国内外の大学院やMBA取得などの高度教育を支援します。将来の経営を担うための専門性や語学力を習得します。



新卒定着率 **64.7%**

※過去5年採用新卒定着率。国内データに基づく。
※2026年3月末現在

07 人的資本②

当社では、従業員一人ひとりが最大限のパフォーマンスを発揮できるよう、柔軟で多様な働き方を推進しています。



平均残業時間

11～15 時間/月

男性育休取得率 **62.5%**

働き方に関する取り組み

【在宅勤務とスーパーフレックス制度】

働く場所や時間に柔軟性を持たせることで、従業員が自身のライフスタイルに合わせた働き方を選択できるようにしています。

【ハレアワー制度】

社員がリフレッシュし、仲間との絆を深めるために、時間単位で取得できる休暇制度です。具体的な活動例としては、部や課の全員でプロスポーツの応援に行く、花見や暑気払いを行う、打ち合わせ後に全員でボーリングに行くなどが含まれます。この制度は社員全員がリフレッシュし、良好な人間関係を築くことを目的としています。

【地域貢献活動】

小中学生を対象とした「研磨加工教室」の開催や定期的な公園美化活動の実施等を通して、地域社会への貢献を大切にしています。

【社内行事】

当社が大切にしている『みんな仲良く』の精神を実現するため、また「働き方改革」の一環として、社内行事を積極的に実施しています。これにより、社員間のコミュニケーションが深まり、より良いチームワークが築かれています。

【残業時間の管理】

当社の従業員の**平均残業時間は月11～15時間※**を推移しています。具体的な目標数値は持っていませんが、バランスの取れた働き方を重視しています。

【有給休暇取得率】

有給取得率の**目標を80%**と設定しており、現状では**93.3%※**です。これにより、従業員のワークライフバランス向上を図っています。また、**男性育休取得率は62.5%※**となっております。

※2026年3月末現在。国内データに基づく。

07 人的資本③

当社では、従業員のエンゲージメントを高め、働きがいのある職場環境を実現するために、以下の取り組みを行っています。

エンゲージメントに関する取り組み

【COMPASSの作成】

当社の指針となる「**COMPASS**」を作成し、全従業員に共有しています。この指針は、企業理念やビジョン、行動指針を明確にし、従業員が日々の業務において共通の目標と価値観を持つための基盤となっています。

【定期的なアンケートの実施】

従業員の声を直接反映させるために、定期的に従業員サーベイ（ウェルビーイングサーベイ）を実施しています。このアンケートでは、従業員の満足度や不満点を収集し、それに基づいた具体的な対策を講じています。従業員の意見を積極的に取り入れることで、働きやすい環境の整備とエンゲージメント向上を図っています。

これらの取り組みの結果として、当社の**退職率は9.8%※（グローバル）**となっており、従業員が長く安心して働ける環境が整っています。これからも、従業員の声を大切に、エンゲージメント向上に努めてまいります。



退職率 9.8%

※2026年3月末現在

07 人的資本④

当社では、安全と適正を最優先に考え、職場環境の最適化に向けた取り組みを積極的に行っています。



5S活動

健康・安全に関する取り組み

【5S活動】

5つの要素からなる5S活動を推進しています。これにより、職場の安全性を向上させ、効率的な作業環境を整えています。

【5Sとは】

- | | | |
|----|----------|-----------------------------------|
| 整理 | Seiri | ： いらないものを捨てる |
| 整頓 | Seiton | ： 決められたものを決められた場所に置き、取り出せる状態にしておく |
| 清掃 | Seisou | ： 常に掃除する |
| 清潔 | Seiketsu | ： 3S（整理、整頓、清掃）を維持し、職場の衛生を保つ |
| 躰 | Shitsuke | ： 決められたルールを守る、手順を正しく守る、習慣をつける |

当社は生産性向上のための業務効率化を行っています。安全性、快適性の高い工場を目指し、決められたルールを当たり前にする風土を作り、会社の信用度、会社の利益に繋がります。安全で安心して働ける職場環境の維持と向上に努めています。

*2026年3月末現在

07 人的資本⑤

当社では、多様性を尊重し、誰もが活躍できる職場環境の実現に向けた取り組みを進めています。

ダイバーシティに関する取り組み

【男女別従業員比率】

従業員比率は**男性：女性が3.7：1※（グローバル）**となっています。これに対して、女性の採用や昇進の機会を増やす取り組みを進めています。

【男女別賃金格差】

男女間の賃金格差は61.9%※（国内のみ）です。なお、属性（勤続年数、役職等）が同じ男女労働者間での賃金の差異はありません。

【女性管理職比率】

女性管理職比率は11.2%※（グローバル）です。女性リーダーの育成プログラムやメンター制度を導入し、女性が管理職として活躍できる環境作りを推進しています。

【障がい者雇用比率】

障がい者雇用比率は2.3%※（国内のみ）であり、目標の2.7%に向けて取り組んでいます。職場のバリアフリー化や障がい者向けの職務設計を進めることで、働きやすい環境を整備しています。



男女間の賃金格差 **61.9%**

女性管理職比率 **11.2%**

障がい者雇用比率 **2.3%**

※2026年3月末現在

Environment



- 太陽光パネル導入の推進
- IH粉体塗装システム
- RTOの利用によるVOC削減
- LNGボイラの導入
- リサイクル素材を使用した製品の開発
- グリーンイノベーションへの取り組み
- ISO14001 にもとづいた環境負荷軽減



Social



- Eラーニングによる社内教育の充実
- スーパーフレックスタイムの導入
- 人事評価システムの構築
- 資格取得の促進及び取得後の手当の充実
- 労働災害事故の防止
- 若手の定着率の向上
- 女性従業員比率の向上



Governance



- 透明性のある情報開示
- 内部通報窓口を外部企業に委託
- 全社員に対するコンプライアンス研修の実施
- グループ各社に対するガバナンスとモニタリング体制の強化



07 マイボックスグループ主要拠点



IRお問い合わせ

フェアディスクロージャーの観点から、公平な情報開示体制と株主様と投資家の皆様へのお問い合わせ対応の維持を考慮し、IRお問い合わせ窓口のお電話での対応をおこなっておりません。HPのお問い合わせフォームをご利用ください。

お問い合わせはこちら >

<https://www.mipox.co.jp/inquiry.html>

