Mimaki INNOVATION 30

株式会社ミマキエンジニアリング

2025年3月期

決算説明 &
新中長期成長戦略

2025年５月16日

JPX PRIME

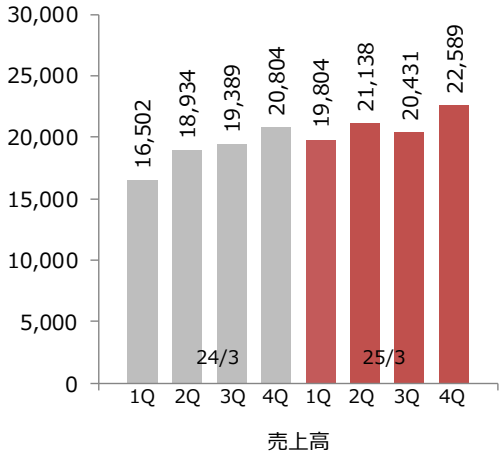
証券コード
6638

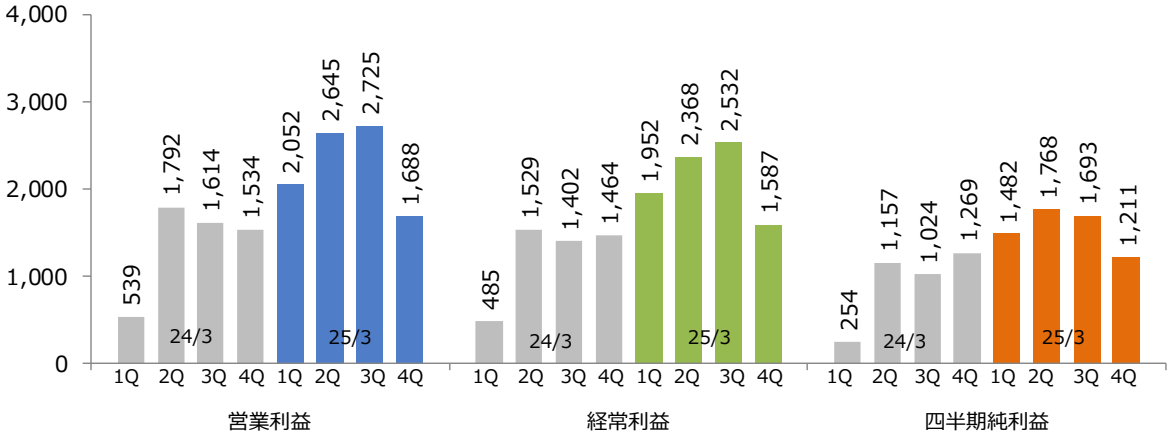
2025年3月期 連結業績

- ❖ 第4四半期・通期実績
- ❖ 2026年3月期 通期予想
- ❖ 資本コストと株価を意識した経営の実現に向けた対応

連結業績ハイライト　（2025年3月期 4Q）

（単位：百万円）		2024年3月期 4Q実績	2024年3月期 売上高比率	2025年3月期 4Q実績	2025年3月期 売上高比率	前年同期比増減 金額	前年同期比増減 率	前年同期比増減 率(除為替)
売上高		20,804	–	22,589	–	+1,784	+8.6%	+8.5%
営業利益		1,534	7.4%	1,688	7.5%	+153	+10.0%	–
経常利益		1,464	7.0%	1,587	7.0%	+123	+8.4%	–
親会社株主に帰属する四半期純利益		1,269	6.1%	1,211	5.4%	-58	-4.6%	–
為替レート（期中平均）	米ドル	148.60円	–	152.61円	–	+4.01円	+2.7%	–
	ユーロ	161.30円	–	160.50円	–	-0.80円	-0.5%	–





連結業績のポイント　（2025年3月期 4Q）

■ 4Q売上高

- 前年同期比 1,784百万円の増収(+8.6%、内為替影響 +12百万円)、概ね計画どおり
- 大型展示会への出展、ミニ展戦略、個別商談の獲得に合わせた積極的な販促活動など、営業力強化に注力
- SG・IPが大幅増収となった一方、TAは北米・欧州ともに本体の販売は大幅減収となったものの、ストック性の高いインクの販売はTA市場の稼働台数が増加したことから着実に伸長、FAは安定的な受注に伴い大幅増収
- 国内・アジアは大幅増収、北米はTAの販売減少により減収、欧州は新製品効果もあり増収と回復基調
- FAは、FA装置や基盤実装装置の自動車関連の売上が4Qに集中したことに加えて、第3四半期からの期ズレもあり大幅な増収

■ 4Q営業利益

- 前年同期比 153百万円の増益(+10.0%、内為替影響 -14百万円)、計画比上振れ
- 売上原価率は、高コスト部材を使用した製品の販売が終結と高付加価値の新製品が寄与し抑制。販管費は、業績連動や決算賞与による人件費の増加と積極的な研究開発費を計上。加えて原材料の廃棄や決算賞与のほか、本社敷地内の１棟の取り壊しなど、原価並びに販管費において、一時的な費用として約7.2億円が発生するも大幅増益

■ 4Q末バランスシート

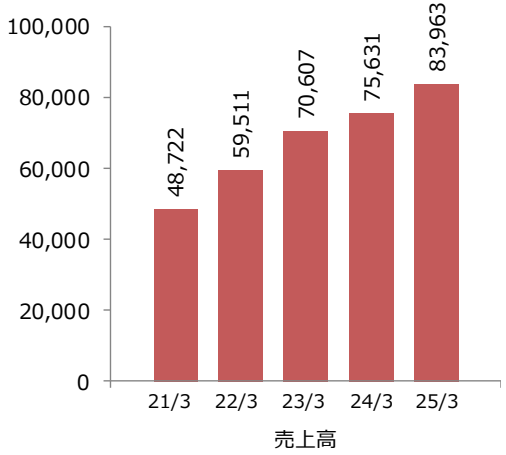
- 重点指標のCCC*は、販売拡大、売掛債権回収早期化、在庫削減活動等を進め、着実に改善

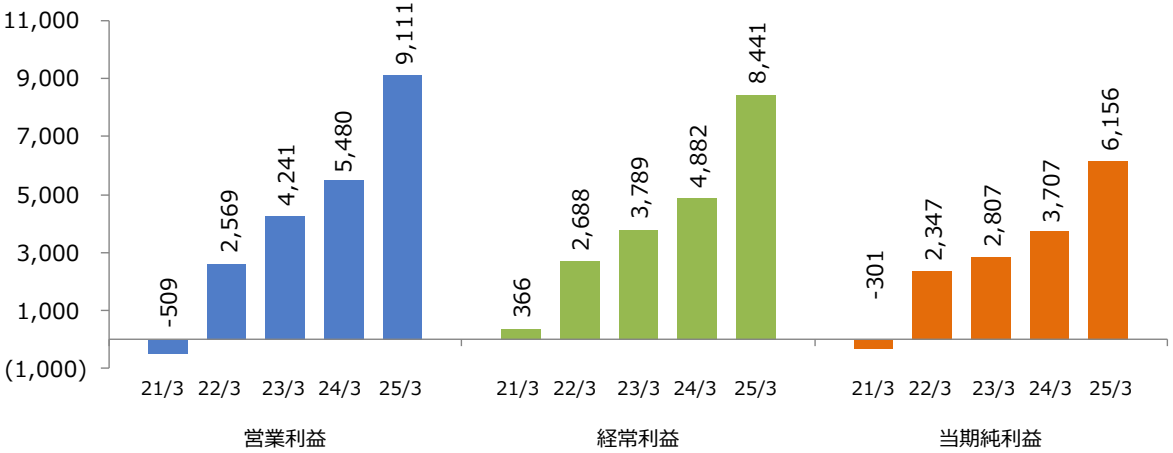
2024/3/末:4.51月→6/末:4.61月→9/末:4.29月→12/末:4.44月→2025/3/末:4.28月

*CCC：Cash Conversion Cycle

連結業績ハイライト　（2025年3月期 通期）

（単位：百万円）	2024年3月期 通期実績	2024年3月期 売上高比率	2025年3月期 通期実績	2025年3月期 売上高比率	2025年3月期 前期比増減 金額	2025年3月期 前期比増減 率	2025年3月期 前期比増減 率(除為替)	2025年3月期 前回予想	2025年3月期 前回予想比増減額
売上高	75,631	–	83,963	–	+8,332	+11.0%	+8.3%	84,000	-36
営業利益	5,480	7.2%	9,111	10.9%	+3,631	+66.2%	–	8,600	+511
経常利益	4,882	6.5%	8,441	10.1%	+3,559	+72.9%	–	7,900	+541
親会社株主に帰属する当期純利益	3,707	4.9%	6,156	7.3%	+2,448	+66.0%	–	5,650	+506
為替レート（期中平均） 米ドル	144.62円	–	152.57円	–	+7.95円	+5.5%	–	151.17円	+1.40円
為替レート（期中平均） ユーロ	156.79円	–	163.74円	–	+6.95円	+4.4%	–	162.61円	+1.13円





営業利益増減要因　（24/3期 vs 25/3期）

【通貨別影響額】

USD／	144.62円	→	152.57円	+628
EUR／	156.79円	→	163.74円	+604
CNY／	20.14円	→	21.10円	-102
TRY／	5.51円	→	4.48円	-166
BRL／	29.30円	→	27.26円	-135
その他（AUD、THB等）				+187
			合計	+1,016

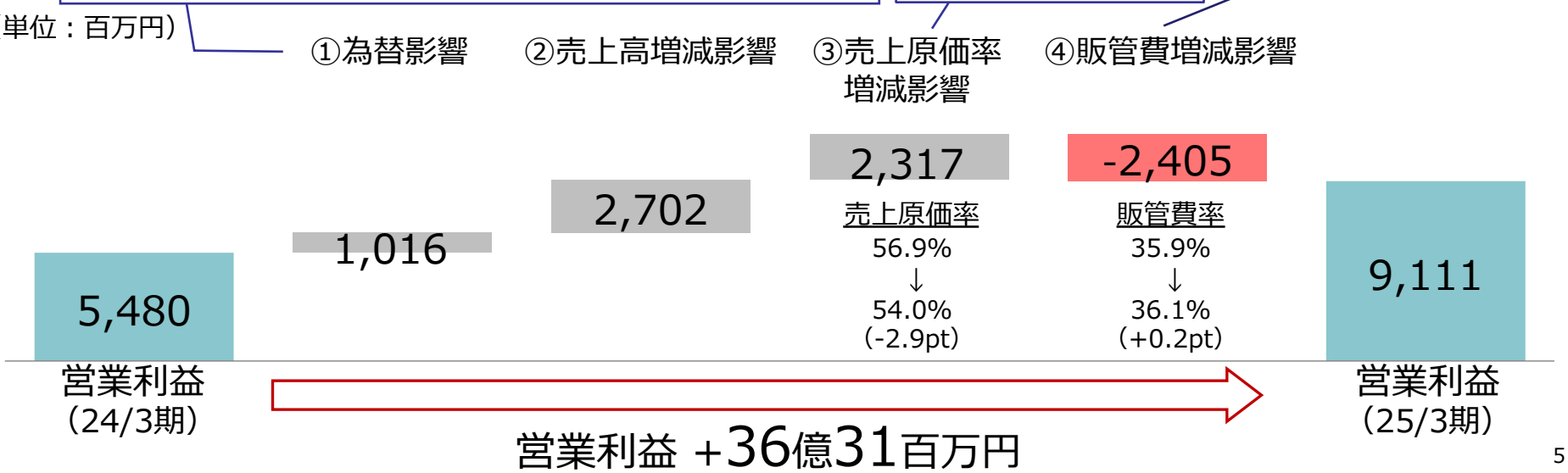
【売上・原価・営業利益への為替影響】
売上高 2,069－売上原価 598 －販管費 454＝ 営業利益 +1,016

【売上原価率増減要因】
高コスト部材を使用した製品の販売がほぼ終結、加えてインクの品質向上や、原価率の低い製品の販売が好調なことから製品ミックスが改善され、売上原価率は大幅に改善

【販管費増減の要因】

人件費	+1,060
研究開発費	+718
製品補修費	-510
支払手数料	+344
運搬費	+219
その他	+574
合計	+2,405

（単位：百万円）



市場別売上高　（2025年3月期 4Q）

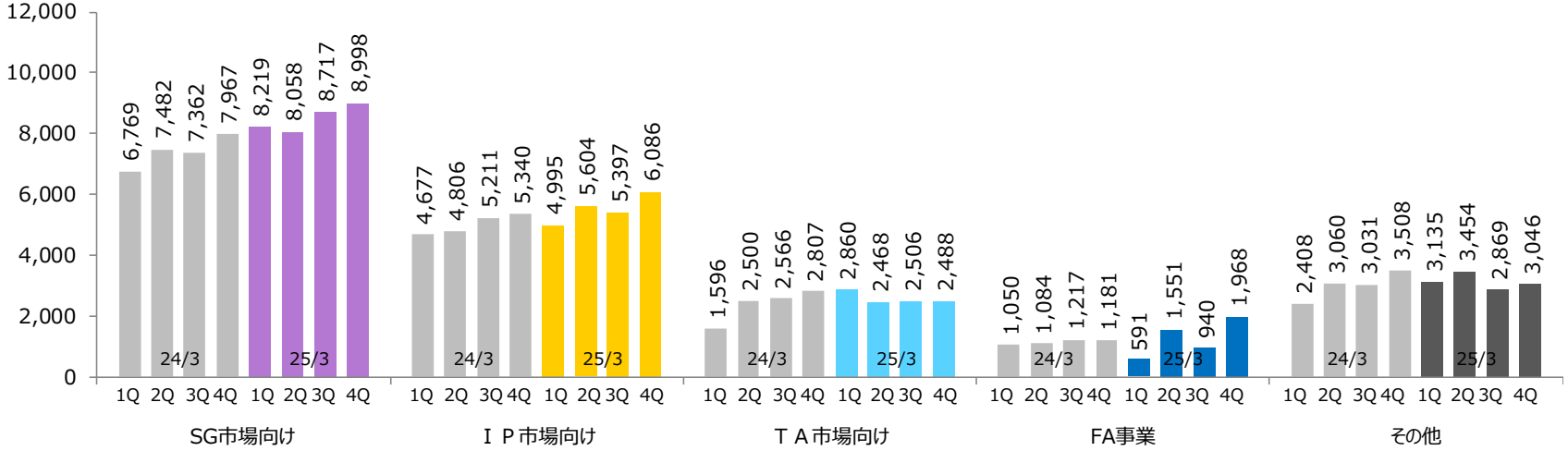
（単位：百万円）	2024年3月期 4Q実績	2024年3月期 構成比率	2025年3月期 4Q実績	2025年3月期 前年同期比増減 金額	2025年3月期 前年同期比増減 率	2025年3月期 前年同期比増減 率(除為替)	2025年3月期 構成比率
■ ＳＧ市場向け	7,967	38.3%	8,998	+1,031	+12.9%	+13.1%	39.8%
■ ＩＰ市場向け	5,340	25.7%	6,086	+746	+14.0%	+13.6%	26.9%
■ ＴＡ市場向け	2,807	13.5%	2,488	-318	-11.3%	-11.3%	11.0%
■ ＦＡ事業	1,181	5.7%	1,968	+787	+66.7%	+66.5%	8.7%
■ その他	3,508	16.9%	3,046	-461	-13.2%	–	13.5%
合計	20,804	100.0%	22,589	+1,784	+8.6%	+8.5%	100.0%

- ■ SG市場向け：本体は新製品のエントリーモデルの立ち上がりが順調、UVインク搭載モデルのフラッグシップモデルが好調、インク販売も堅調なことから大幅増収
- ■ IP市場向け　：小型FBモデル及びラインナップを追加した新製品のJFX-1213EXが好調に推移。インクの販売は前年並みであったものの大幅増収
- ■ TA市場向け　：新製品のダイレクト昇華と昇華転写に対応のハイブリッドプリンタ及び既存製品である昇華転写機が好調であったものの、DTF機の初期需要の落ち着きを受け、前期比較では減少したことから本体は大幅減収、一方で着実に市場の稼働台数が増加した背景により、インクの販売は大幅に伸長、TA全体では大幅な減収
- ■ FA事業　　：FA装置や基盤実装装置の自動車関連の売上が4Qに集中、また第3四半期からの期ズレもあり大幅な増収

SG: Sign Graphics, IP: Industrial Products, TA: Textile & Apparel, FA: Factory Automation

市場別売上高　（2025年3月期 通期）

（単位：百万円）	2024年3月期 通期実績	2024年3月期 構成比率	2025年3月期 通期実績	前期比増減 金額	前期比増減 率	前期比増減 率(除為替)	構成比率	前回予想	前回予想比増減額
■ ＳＧ市場向け	29,581	39.1%	33,994	+4,413	+14.9%	+11.9%	40.5%	33,649	+344
■ ＩＰ市場向け	20,036	26.5%	22,084	+2,048	+10.2%	+7.0%	26.3%	22,600	-516
■ ＴＡ市場向け	9,471	12.5%	10,324	+853	+9.0%	+6.0%	12.3%	10,892	-567
■ ＦＡ事業	4,533	6.0%	5,053	+519	+11.5%	+11.4%	6.0%	5,047	+6
■ その他	12,009	15.9%	12,506	+497	+4.1%	–	14.9%	11,810	+696
合計	75,631	100.0%	83,963	+8,332	+11.0%	+8.3%	100.0%	84,000	-36



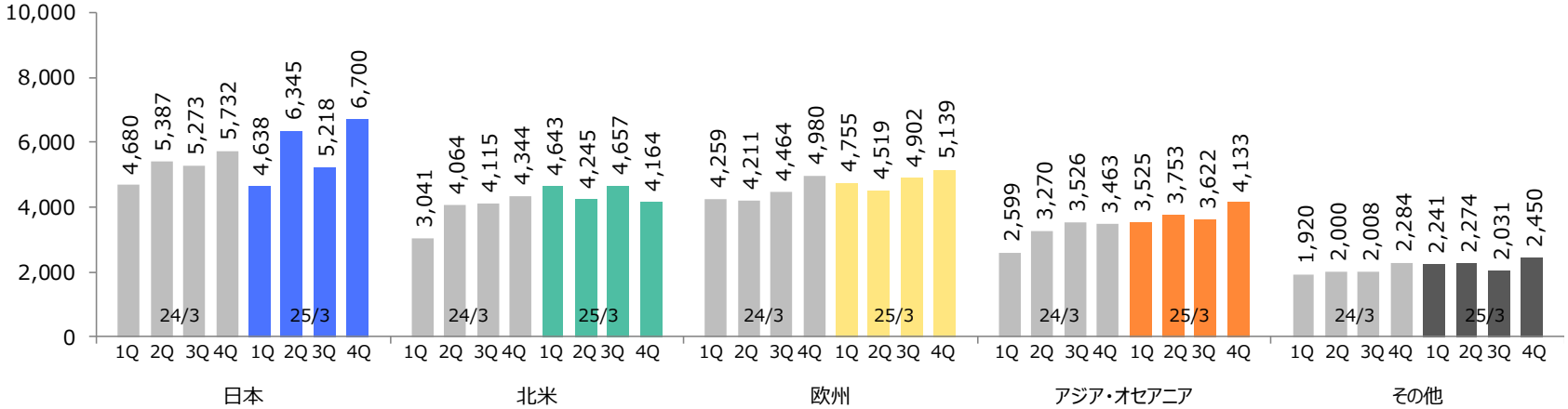
エリア別売上高　（2025年3月期 4Q）

（単位：百万円）	2024年3月期 4Q実績	2024年3月期 構成比率	2025年3月期 4Q実績	2025年3月期 前年同期比増減 金額	2025年3月期 前年同期比増減 率	2025年3月期 構成比率
日本	5,732	27.6%	6,700	+968	+16.9%	29.7%
北米	4,344	20.9%	4,164	-179	-4.1%	18.4%
（現地通貨/$）	29.2M	–	27.5M	-1.7M	-5.9%	–
欧州	4,980	23.9%	5,139	+159	+3.2%	22.8%
（現地通貨/€）	30.8M	–	32.0M	+1.1M	+3.8%	–
アジア・オセアニア	3,463	16.6%	4,133	+670	+19.4%	18.3%
その他	2,284	11.0%	2,450	+166	+7.3%	10.8%
合計	20,804	100.0%	22,589	+1,784	+8.6%	100.0%

- 日本：IP本体はUV搭載小型FBが大幅増加、インクも好調に推移、SG本体はフラグシップモデルが伸長、インクは前年並、TAも本体は伸び悩むもインクは大幅増、FAはFA装置、基盤実装装置の販売に加え3Qの期ずれもあり大幅増。全体でも大幅増収
- 北米：北米販売拠点と付随する倉庫移転の影響も受け各市場で大幅減収。SGは新製品は好調、IP本体・インクはともに前年並み、TAはインクの販売は大幅に増加するも本体は大幅減収、為替はプラスに影響
- 欧州：本体販売はSG・IPともに大幅に増加し回復基調の一方、TAが大幅減少、インク販売はSG・IPは前年並みとなるもTAは大幅に伸長
- A・O：中国が前年同期から大幅な回復、インド、タイ、フィリピン等も好調な販売

エリア別売上高　（2025年3月期 通期）

（単位：百万円）	2024年3月期 通期実績	2024年3月期 構成比率	2025年3月期 通期実績	前期比増減 金額	前期比増減 率	構成比率	前回予想	前回予想比増減額
日本	21,074	27.9%	22,903	+1,829	+8.7%	27.3%	22,935	-31
北米	15,566	20.6%	17,709	+2,143	+13.8%	21.1%	17,160	+549
（現地通貨/$）	107.6M	–	116.3M	+8.6M	+8.1%	–	113.4M	+2.9M
欧州	17,916	23.7%	19,317	+1,400	+7.8%	23.0%	19,677	-359
（現地通貨/€）	114.2M	–	118.0M	+3.8M	+3.4%	–	121.2M	-3.2M
アジア・オセアニア	12,860	17.0%	15,035	+2,175	+16.9%	17.9%	14,620	+414
その他	8,214	10.9%	8,997	+783	+9.5%	10.7%	9,606	-608
合計	75,631	100.0%	83,963	+8,332	+11.0%	100.0%	84,000	-36



要約貸借対照表　（2025年3月31日現在）

	（単位：百万円）	2024年3月31日	2025年3月31日	増減額	増減率
資産の部	現金及び預金	17,365	15,448	-1,916	-11.0%
	受取手形及び売掛金（※1）	14,105	14,838	+732	+5.2%
	たな卸資産	24,961	24,863	-98	-0.4%
	その他流動資産	2,334	2,453	+119	+5.1%
	流動資産合計	58,766	57,603	-1,163	-2.0%
	有形固定資産	12,535	13,650	+1,115	+8.9%
	無形固定資産	1,040	847	-192	-18.5%
	投資その他の資産	3,376	4,072	+696	+20.6%
	固定資産合計	16,951	18,570	+1,618	+9.5%
	合計	75,718	76,174	+455	+0.6%
負債・純資産の部	支払手形及び買掛金（※1）	8,862	8,847	-15	-0.2%
	短期借入金（※2）	21,705	16,557	-5,147	-23.7%
	その他流動負債	10,945	11,886	+940	+8.6%
	流動負債合計	41,513	37,291	-4,221	-10.2%
	長期借入金	4,887	3,972	-915	-18.7%
	その他固定負債	1,927	2,536	+609	+31.6%
	固定負債合計	6,814	6,508	-305	-4.5%
	負債合計	48,327	43,800	-4,527	-9.4%
	純資産合計	27,390	32,373	+4,983	+18.2%
	合計	75,718	76,174	+455	+0.6%

（※1）電子記録債権、電子記録債務を含む
（※2）１年内返済予定長期借入金を含む

❖ 資産の部　+455

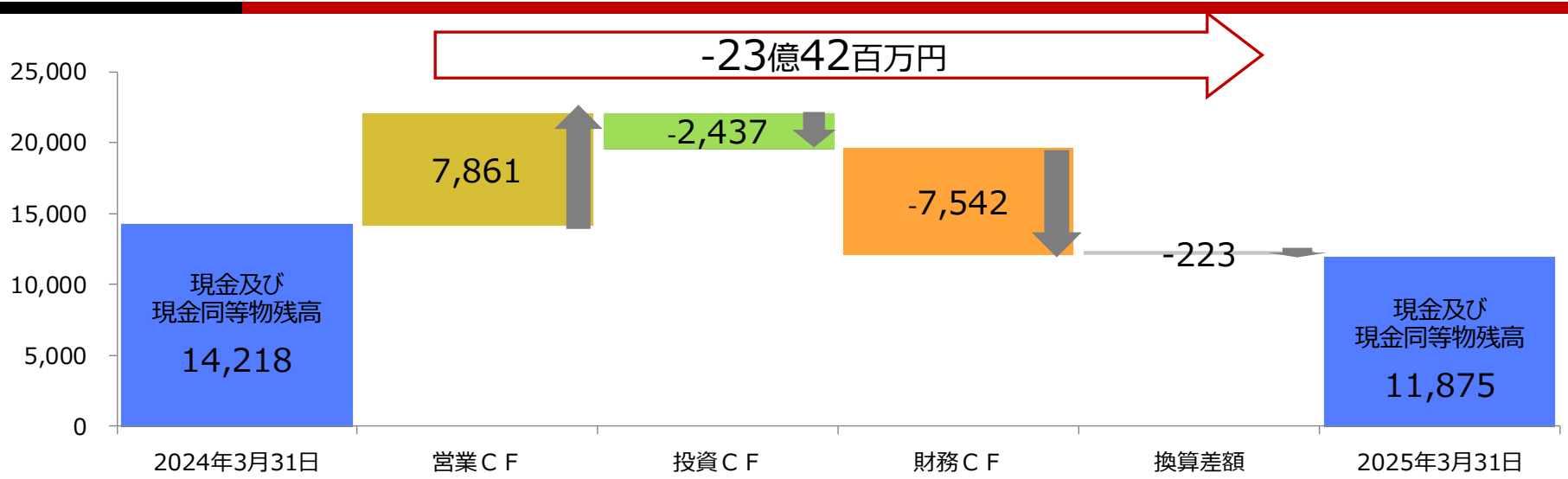
- 流動資産（-1,163）
  →現金及び預金の減少等
- 有形固定資産（+1,115）
  →使用権資産の増加等
- 投資その他の資産（+696）
  →繰延税金資産の増加等

❖ 負債の部　-4,527

- 流動負債（-4,221）
  →短期借入金の減少等
- 固定負債（-305）
  →長期借入金の減少等

❖ 純資産の部　+4,983
→利益剰余金の増加等

キャッシュ・フロー　（2025年3月期 通期）



営業キャッシュ・フローの状況

EBITDA（※）	11,664
運転資金増加	-1,351
税金、利払等	-2,452
合　計	7,861

投資キャッシュ・フローの状況

定期預金の収支	-453
固定資産の取得	-2,290
その他	306
合　計	-2,437

財務キャッシュ・フローの状況

短・長期借入金収支	-6,060
配当金支払	-937
その他	-544
合　計	-7,542

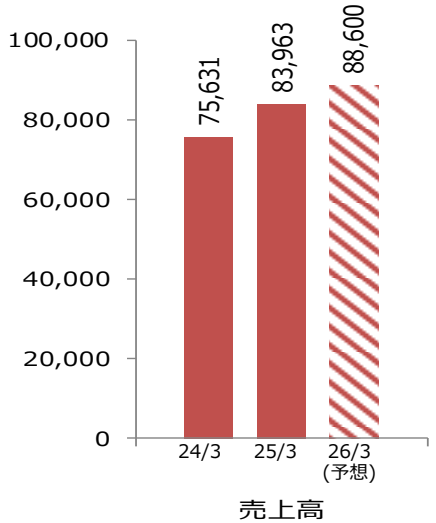
（※）　利払前、税払前、償却前の営業利益

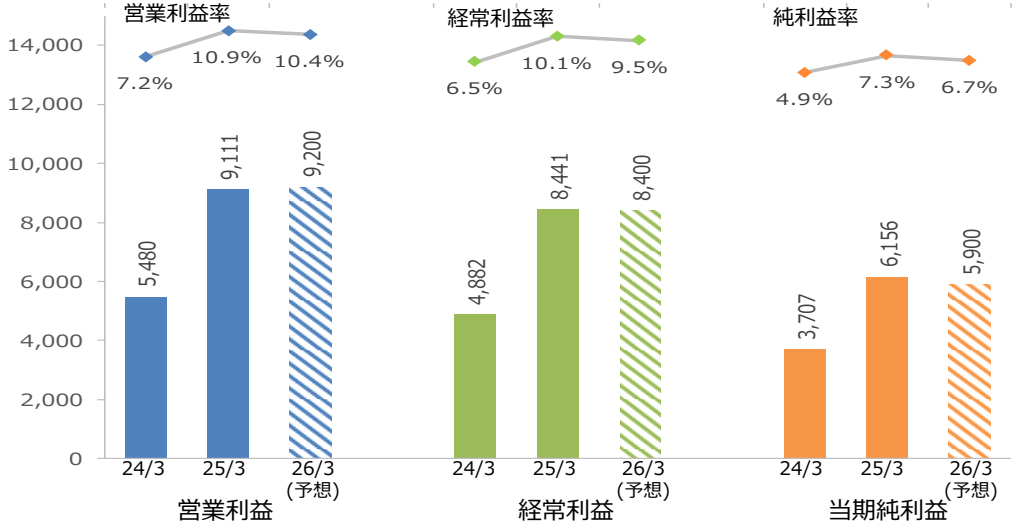
2025年3月期 連結業績

- ❖ 第4四半期・通期実績
- ❖ 2026年3月期 通期予想

連結業績予想ハイライト　（2026年3月期）

（単位：百万円）		2025年3月期 通期実績	2025年3月期 売上高比率	2026年3月期 上期予想	上期予想 売上高比率	下期予想	下期予想 売上高比率	通期予想	通期予想 売上高比率	前期比増減 金額	前期比増減 率	前期比増減 率(除為替)
売上高		83,963	–	41,400	–	47,200	–	88,600	–	+4,636	+5.5%	+12.4%
営業利益		9,111	10.9%	4,050	9.8%	5,150	10.9%	9,200	10.4%	+88	+1.0%	–
経常利益		8,441	10.1%	3,600	8.7%	4,800	10.2%	8,400	9.5%	-41	-0.5%	–
親会社株主に帰属する当期純利益		6,156	7.3%	2,600	6.3%	3,300	7.0%	5,900	6.7%	-256	-4.2%	–
為替レート（期中平均）	米ドル	152.57円	–	135.00円	–	135.00円	–	135.00円	–	-17.57円	-11.5%	–
	ユーロ	163.74円	–	152.00円	–	152.00円	–	152.00円	–	-11.74円	-7.2%	–





連結業績予想のポイント　（2026年3月期）

■ 連結業績予想の前提* 米国の追加関税の影響と対応策の詳細はP15もご覧ください

① 売上高は、世界経済の先行き不透明感の継続や米国の関税措置など地政学リスクの高まりもあるものの、営業活動の強化と継続的な高付加価値の新製品を市場投入し販売拡大を見据え、SG、IP、TAの各市場向け及びFA事業で、増収の見通し

② 地域別では、国内及びアジア・オセアニアに加え、欧州での回復基調にある機を捉え販売を強化により増収を見込む一方で、北米は為替並びに経済動向が不透明であることから減収の計画

③ 営業利益は、売上原価率はインクの品質改善とコストダウンによる原価抑制などの改善努力を継続。販売管理費は、業容拡大に伴う費用の増加により売上高比率は増加を見込むも増益の見通し

④ 為替影響を織り込み、現時点で想定可能な直接的なマイナス影響は織り込むも、実施予定の価格転嫁等による業績へのプラス影響は含まない保守的な予想

⑤ 為替レートの前提はUSD:135円/EUR:152円で設定

■ 2025年度グループ経営方針は**「挑戦する」**と定め、新たな価値創造のためのイノベーションと新しい仕組みやプロセスの醸成に挑戦する１年と位置付け、全社一丸となり積極的に取り組んでまいります。

■ 新中長期成長戦略は、2025年５月16日に公表

連結業績予想 補足　米国関税に関する影響（2026年3月期）

前提：年度内において10%の米国の追加関税が継続されることを前提とした現時点において想定される影響と対応策

直接的な影響は、対応策を講じることで限定的
業績予想は、為替影響を織り込み、現時点で想定可能な直接的なマイナス影響は織り込むも、実施予定の価格転嫁等による業績へのプラス影響は含まない保守的な予想

対応策	・ コストアップ面は、適正な売価設定で価格転嫁を実施 ・ 国内と中国の２拠点生産を継続し、影響の最小化を図る ・ 調達の見直しやパートナーシップ戦略の実施
ビジネスチャンス	多くの産業用プリンタ業界の生産は、アジア中心であり、米国国外において製造 **日本国内に生産体制がある当社は需要拡大のビジネスチャンス** **北米の販売強化に一層注力**

引き続き当該関税措置等の動向を注視しつつ臨機応変に対応する事で影響の最小化を図ってまいります

営業利益増減要因　（25/3期 実績 vs 26/3期 予想）

【通貨別影響額】

USD／	152.57円	→	135.00円	-1,775
EUR／	163.74円	→	152.00円	-1,187
CNY／	21.10円	→	21.00円	+10
BRL／	27.26円	→	24.50円	-205
INR／	1.81円	→	1.66円	-117
その他（TRY、THB等）				-347
			合計	-3,622

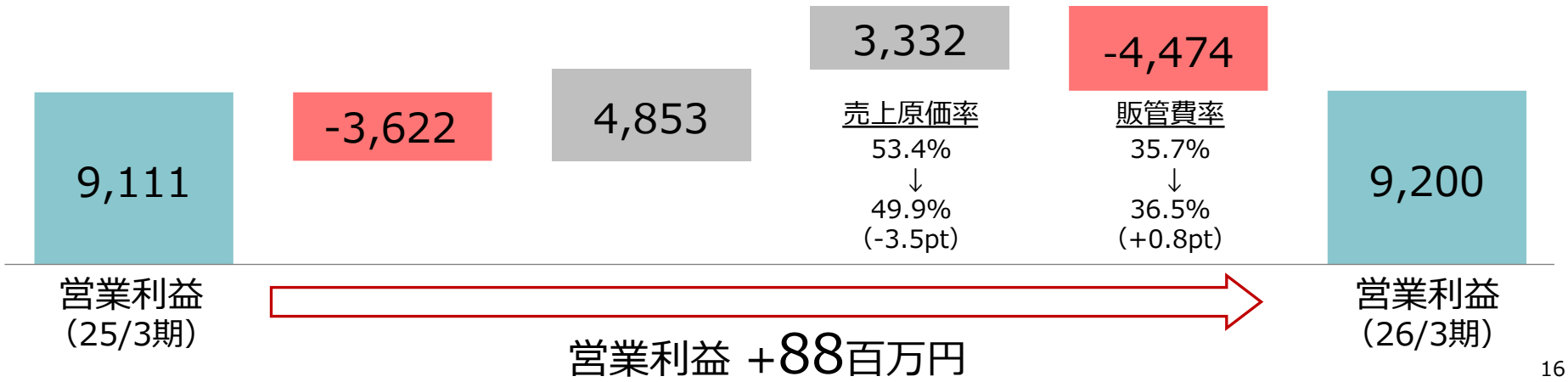
【売上・原価・営業利益への為替影響】
売上高 -5,778－売上原価 -922－販管費 -1,233＝ 営業利益 -3,622

＜為替感応度（1円/年）＞

	売上高	営業利益
USD	176	101
EUR	143	101

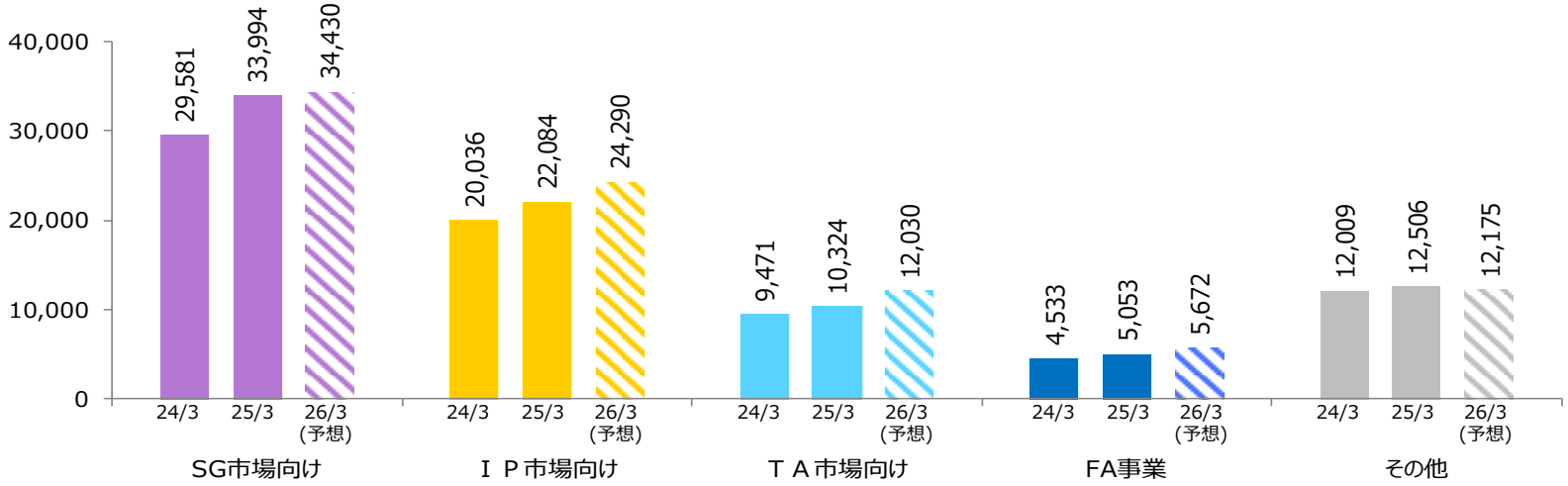
【売上原価率増減の要因】
インクの品質改善とコストダウン等による改善に取り組むことで原価改善を見込む

（単位：百万円）



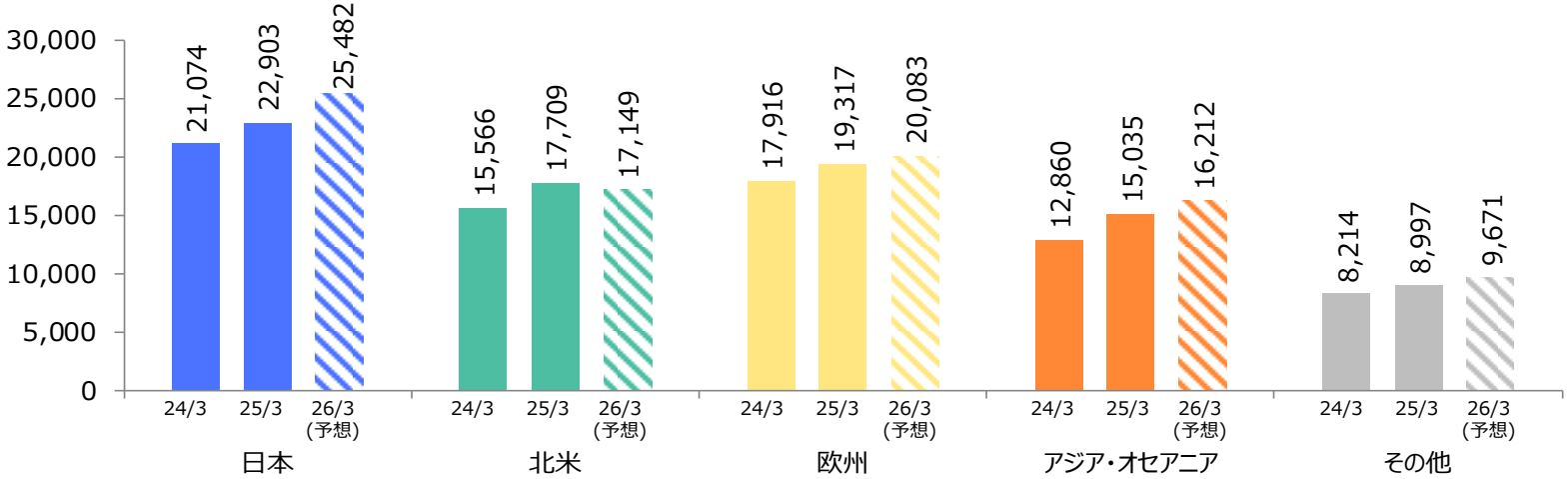
市場別売上高予想　（2026年3月期）

（単位：百万円）	2025年3月期 通期実績	2025年3月期 構成比率	2026年3月期 上期予想	2026年3月期 下期予想	2026年3月期 通期予想	前期比増減 金額	前期比増減 率	前期比増減 率(除為替)	2026年3月期 構成比率
■ ＳＧ市場向け	33,994	40.5%	16,211	18,219	34,430	+436	+1.3%	+9.6%	38.9%
■ ＩＰ市場向け	22,084	26.3%	11,458	12,832	24,290	+2,206	+10.0%	+16.3%	27.4%
■ ＴＡ市場向け	10,324	12.3%	5,610	6,419	12,030	+1,706	+16.5%	+26.7%	13.6%
■ ＦＡ事業	5,053	6.0%	2,007	3,664	5,672	+618	+12.2%	+12.2%	6.4%
■ その他	12,506	14.9%	6,112	6,063	12,175	-331	-2.6%	–	13.7%
合計	83,963	100.0%	41,400	47,200	88,600	+4,636	+5.5%	+12.4%	100.0%

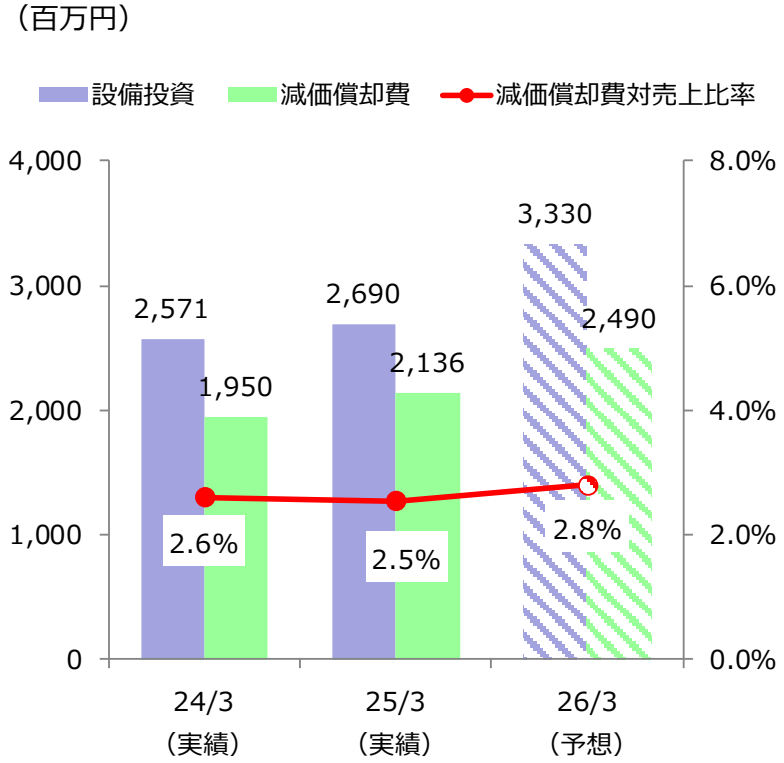


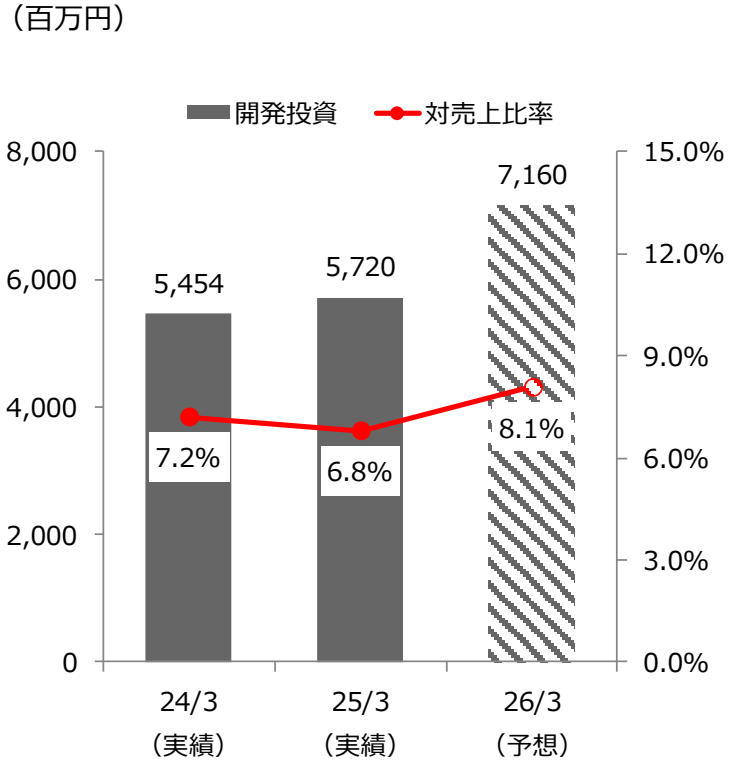
エリア別売上高予想　（2026年3月期）

（単位：百万円）	2025年3月期 通期実績	2025年3月期 構成比率	2026年3月期 上期予想	2026年3月期 下期予想	2026年3月期 通期予想	2026年3月期 前期比増減 金額	2026年3月期 前期比増減 率	2026年3月期 構成比率
日本	22,903	27.3%	11,524	13,957	25,482	+2,579	+11.3%	28.8%
北米	17,709	21.1%	8,092	9,056	17,149	-560	-3.2%	19.4%
（現地通貨/＄）	116.3M	–	59.9M	67.0M	127.0M	+10.6M	+9.2%	–
欧州	19,317	23.0%	9,404	10,678	20,083	+766	+4.0%	22.7%
（現地通貨/€）	118.0M	–	61.8M	70.2M	132.1M	+14.0M	+11.9%	–
アジア・オセアニア	15,035	17.9%	7,755	8,456	16,212	+1,176	+7.8%	18.3%
その他	8,997	10.7%	4,621	5,049	9,671	+673	+7.5%	10.9%
合計	83,963	100.0%	41,400	47,200	88,600	+4,636	+5.5%	100.0%



設備投資、減価償却、開発投資予想　（2026年3月期）





※ 上記の金額は、研究開発活動に係る費用の総額を示すもので、既存製品の改良、応用等に関する費用が含まれております。

2025年3月期 連結業績

- ❖ 第4四半期・通期実績
- ❖ 2026年3月期 通期予想
- ❖ 資本コストと株価を意識した経営の実現に向けた対応

現状の再確認

当社の資本収益性(2025/3末時点)

PBR	=	株価	÷	一株純資産
1.29倍		1,442円		1,114.26円

		PER	×	ROE
	≒	6.75倍		20.56%

株主資本コスト*	<	ROE	=	売上高純利益率	×	総資産回転率	×	財務レバレッジ
10.04%		20.56%		7.33%		1.10回		2.55倍

*CAPM

WACC	<	ROIC	=	税引後営業利益	÷	平均投下資本
5.89%		13.17%		6,989百万円		53,081百万円

現状の再確認

2025年3月期評価	中長期成長戦略「Mimaki V10」の目標達成に向けた収益改善の成果により資本収益性指標が大幅に改善
PBR	1.3～2.0倍の水準で安定的に推移
PER	10倍を割る水準が継続しており低位で推移
ROE	資本コストを上回り20%を超える水準、前期末比 4.4pptの改善
	業績の大幅伸長に伴う当期利益率の上昇
	在庫適正化の進捗に伴う総資産回転率の改善と財務レバレッジの低下
ROIC	WACCを上回り13%を超える水準、前期末比 4.9pptの改善
	業績の大幅伸長に伴う税引後営業利益の伸長
	利益剰余金は伸長するも有利子負債減少により投下資本は増加

現状評価 (変更無し)

1. 当社の足下の株価は、PBRは足下1倍程度で推移しているものの安定的ではなく、PERは市場中央値と比較して低位にある
2. PBRが1倍未満となる理由は、純資産≒利益剰余金の増加に対し、成長投資や株主還元等が不十分で、資本効率が悪いと見做されている可能性がある
3. PBRは、ROE×PERに分解されることから、両指標を上昇・改善させることが重要
4. ROEは当社の株主資本コストを上回り、相対的にも高位にあるものの、実態としては低い当期利益率を高い財務レバレッジでカバーしていることから、当期利益率の上昇と、財務レバレッジの適正化が必要
5. もう一つの資本効率指標であるROICは、当社のWACCを上回るものの相対的には低位にあることから、ROIC改善の切り口も重要な視点
6. PERが低い理由は、当社に対する期待成長率が低い、株主還元への期待が低い、業績(利益)の安定性に欠ける、等の複合的な要因が考えられる
7. 以上から、以下の施策に取り組む方向が妥当と考える

   ① ROE, ROICの改善・向上に向け、各部門が共感できる指標に翻訳し全社で取り組む
   ⇒ 取り組みにあたっては、「成長と改善の双方を追求」することを考慮する

   ② PERの向上に向けた施策を、本社主体で取り組む

取り組みの方向性 ① (変更無し)

① ROE, ROICの改善・向上に向け、「成長と改善の双方を追求」する視点

成長期にある当社はさらなる成長に向けた投資と
ROE, ROIC指標改善の双方を追求することに取り組む

	取り組みの視点
投資	■ 研究開発費・人件費・販売促進費、生産・販売設備等の、将来成長に繋がる項目への積極的な投資 ■ 各経費項目の厳選・重点化と、効率的な費用執行
在庫	■ 競争力の源泉である豊富な製品ラインナップを維持しつつ、より付加価値の高いビジネスを展開 ■ 滞留・不動在庫の一掃と、適正水準を維持する在庫マネジメントの確立
借入金	■ WACCを意識し、株主資本と借入金の最適バランスを保った運転資金調達
株主還元	■ 利益剰余金は成長への投資を柱としつつ、安定的・継続的な株主還元を実施

取り組みの方向性 ② (変更無し)

② PERの向上に向けた施策を、本社主体で取り組む

a.	IR活動を通じた成長性の訴求
b.	株主還元の充実・向上
c.	株式流動性向上
d.	ESGへの取り組み強化
e.	リスクマネジメント強化

対応施策 2025年5月更新

「資本コストや株価を意識した経営」の実現に向け以下の施策に取り組み
企業価値を向上させステークホルダーの期待に応える

1. 「Mimaki Innovation 30」目標の達成による収益改善
2. 将来成長実現に向けた戦略的な投資
3. 在庫及び借入金の適正化による財務基盤の強化
4. 企業価値向上に資する役員報酬制度の導入
5. 株主還元方針に基づく安定的・継続的な配当
6. 投資家との対話促進による資本コストの低減

1. Mimaki V10目標の達成による収益改善

2025年5月更新

基本的な取り組み	資本収益性指標の分子である利益の水準を引き上げ、資本コストと株価を意識した経営を実践する

◆ 「Mimaki V10」方針：2020～25年度売上高平均成長率(CAGR)10%を目安に、売上原価率・販管費率を改善し、営業利益率を向上させる

結果：2020年～2024年の売上高平均成長率（CAGR）**14.57%**
2024年度 営業利益率 **10.9 %**

	FY2020 実績	FY2021 実績	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 実績	FY2025 目標
売上高成長率	-12.3%	+22.1%	+18.6%	+7.1%	+10.9%	+5.5%
売上原価率	61.8%	59.9%	59.7%	56.9%	53.4%	49.9%
販売管理費率	39.3%	35.8%	34.3%	35.9%	35.7%	36.5%
営業利益率	-1.0%	4.3%	6.0%	7.2%	10.9%	10.4%
ROE	-1.9%	13.5%	13.8%	15.1%	20.7%	–
株主資本コスト(CAPM)	10%前後					–

2. 将来成長実現に向けた戦略的投資

2025年5月更新

研究開発投資　売上高比率 7%～8%の水準で継続的に投資

- ◆ プリンタ本体新製品や機能性インクはもとより、応用開発により事業領域を拡大
- ◆ 新たな領域への挑戦のため、上記とは別枠で売上高比率 1～1.5%の水準で投資

設備投資　事業拡大に備え国内での開発・技術・生産機能強化投資を実施

- ◆ 長野県東御市の加沢工場に隣接した土地3,800㎡を取得(2024年5月)
  - ➢ プリンタ本体生産能力増強や、大型プロダクション機ラインナップ拡充等に必要な技術・開発スペース増強、2026年度竣工・稼働(建物4,000㎡ 2階建て)予定
  - ➢ 設備投資額 1,500百万円 (2026年3月期500百万円、2027年3月期 1,000百万円土地、建物、付帯設備)
- ◆ 長野県東御市鞍掛に取得済み土地の活用方針の検討は継続

人的資本投資　持続的成長の要である人的資本の確保・育成投資を強化

- ◆ 中核人材の積極的な採用活動、メリハリのある人事制度への改革、多様性の確保
- ◆ 教育訓練の拡充：階層/専門教育体系構築、信州大学リスキリングプログラム拡充
- ◆ 賃上げ 5%以上水準の維持(国内)

3. 在庫及び借入金の適正化による財務基盤強化

2025年5月更新

在庫適正化

- 全社プロジェクトにより、サプライチェーン全体の在庫適正化に取り組む
  ⇒ 特に、滞留・不動在庫の一掃と、適正水準を維持する在庫マネジメントの確立
- 競争力の源泉である幅広い製品ラインナップを維持しつつ、適正な在庫水準を達成・維持
- 棚卸資産に依る製品の販売に加え、ソリューション、サービス、ソフトウエア等の高付加価値ビジネスの販売比率を拡大

借入金適正化

- 「Mimaki V10」の重点方針CCC(Cash Conversion Cycle)の改善は、新中長期経営戦略「Mimaki Innovation 30」においても継続
  ＝在庫適正化と売掛債権回収早期化に取り組み、運転資金効率化に　よるキャッシュ・フロー改善、財務体質強化、借入金適正化の実現
- WACCを意識し、株主資本と借入金の最適バランスを保った運転資金調達を行う

5. 株主還元方針に基づく安定的・継続的な配当

株主還元

株主還元の方針

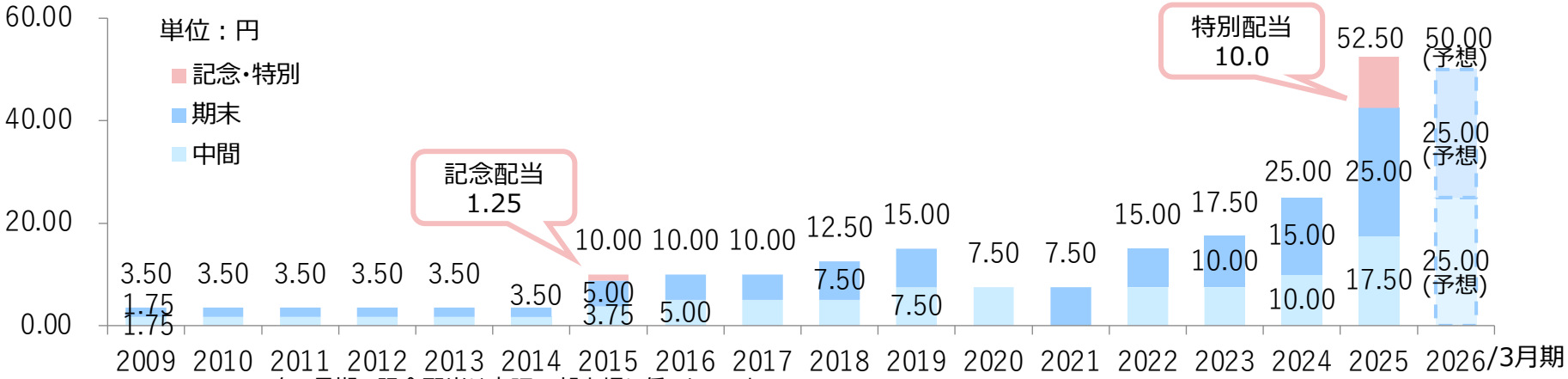
当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要政策と位置づけ、業績の成長に見合った成果の配分を安定的かつ継続的に行っていくことを基本方針としています

■ 2025年3月期(実績) 中間：17.5円、 期末：35.0円（内特別配当：10.0円）

業績及び今後の事業見通し並びに安定的・継続的な株主還元方針等を総合的に勘案し、特別配当を含めた年52.5円に増配

■ 2026年3月期(予想) 中間：25.0円、 期末：25.0円

今後の事業見通し並びに安定的・継続的な株主還元方針等を総合的に勘案し、年50.0円に増配を予想



※ 2015年3月期の記念配当は東証一部上場に係るものです

※ 2015年4月1日を効力発生日として1株につき2株の割合をもって株式分割を実施しています（分割前の配当金は遡及修正して表示）

6. 投資家との対話促進による資本コストの低減

IR活動強化

◆ 従来の活動は着実に継続

- 機関投資家・アナリスト向け決算説明会(2回/年)
- 機関投資家・アナリスト取材対応(四半期決算ごと)
- 個人投資家向け会社説明会(2回/年)
- 開示資料の英文開示(決算短信、決算説明資料、有価証券報告書)

◆ 強化する活動

- 国内機関投資家向けスモールミーティング(2回/年)
- 海外機関投資家向けオンラインミーティング(2日×2回/年)
- 個人投資家向け会社説明会の拡充(4回/年)
- 英文開示の拡充(適時開示資料)

「お客様が儲かればミマキも儲かる」ことをしっかりと考えて、

TEAM Mimaki として取り組む

INNOVATION 30

中長期成長戦略

株式会社ミマキエンジニアリング

2025年５月16日

JPX PRIME

証券コード
6638

中長期経営戦略 Mimaki Innovation 30

1. 経営ビジョン、ミマキの強み
2. ミマキを取り巻く市場環境
3. 中長期成長戦略　Mimaki V10 振り返り
4. Mimaki Innovation 30 基本方針
5. Mimaki Innovation 30 重点施策
6. 新たな領域の成長イメージ、投資計画
7. サステナビリティ、株主還元

産業用印刷のデジタル化を推進する

1. 独自技術を保有し、自社ブランド製品を世界に供給する**「開発型企業」**を目指します。
2. 顧客に満足いただける製品を素早く提供する小回りの利いた会社を目指します。
3. 市場に常に**「新しさと違い」を提供するイノベーター**を目指します。
4. 各人が持っている個性・能力をカ一杯発揮できる企業風土を目指します。

「お客様が儲かればミマキも儲かる」

デジタルオンデマンドの推進

機能性インク
のバリエーション

ソリューションサービス
サポート体制

グローバル事業基盤
グローバル展開を
支える販売体制
海外売上70%以上
＊ 2025年3月現在

Mimakiの強み

インク開発×インクヘッドの制御技術

様々なインクへ正確に吐出・着弾させる
インクヘッド制御技術と
多様な**機能性インク**の独自開発

開発スピードと
生産体制

競争力のある
製品ラインナップ

顧客ニーズを迅速に捉え、**コア技術**と蓄積された**開発ノウハウ**で狙いを絞った製品を素早く提供

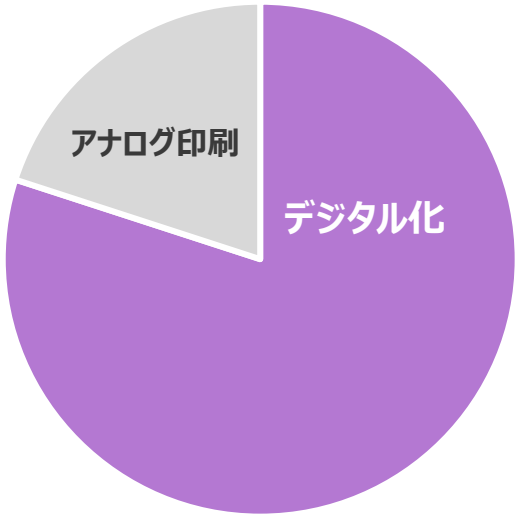
コア技術：インクジェット、位置決め、カッティング、画像処理、スプレー、ディスペンサー

＊インクは自社開発・生産のほか、一部仕入れ販売や他社との協業もあります

ミマキを取り巻く市場環境 / 産業用プリンタのデジタル化

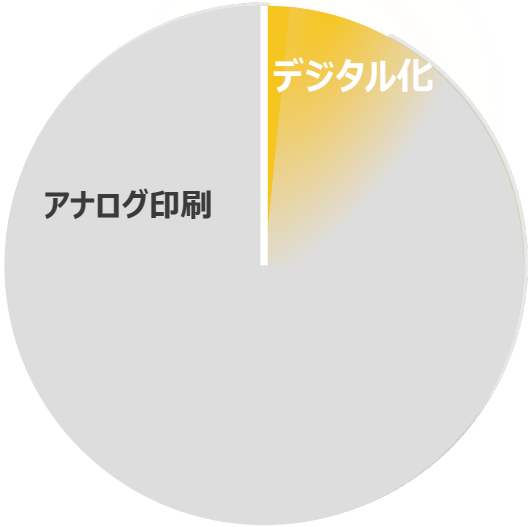
- SG市場の産業用プリンタのデジタル化は、70-80%に進む一方、IP市場は広範囲な市場ではあるが、壁紙などのデジタル化はほぼ進んでいないなど市場全体の拡大余地は大きく、TA市場もアナログ印刷が依然主流
- アパレル製品など、過剰在庫問題等（大量生産・大量消費・大量廃棄）の社会課題の解決策の一つとして**オンデマンド印刷が可能なインクジェット印刷** と **環境や人体にやさしいインク**は、課題解決に貢献することが期待される

SG市場



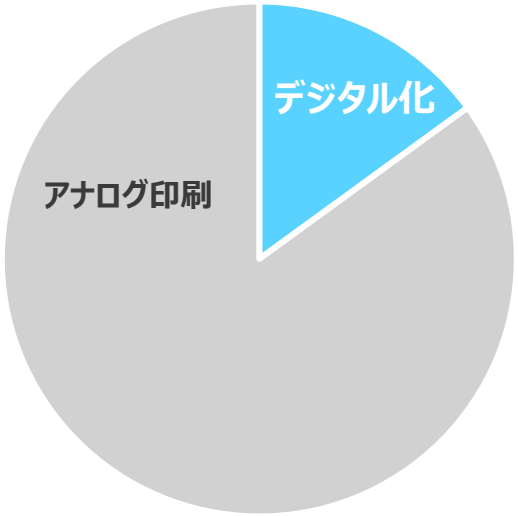
デジタルシフトは進んでいる

IP市場



ミマキ参入市場のデジタル化は一定進むも、その他の壁紙や装飾用床材などの産業用途の開拓余地は無限大

TA市場



過剰在庫問題の解決等にデジタル化のポテンシャルは高い

デジタルシフトの加速化の推進には、市場の用途に合わせたインクとプリンタの開発に加えて「自動化」「省人化」などニーズを的確に捉えた**高付加価値製品**が不可欠

＊調査会社データに基づく当社推計

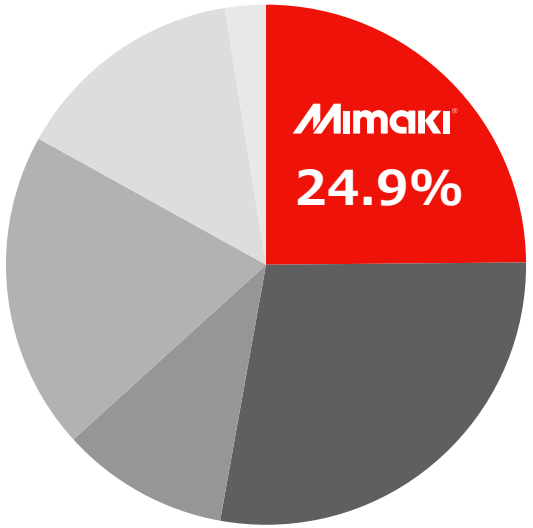
ミマキを取り巻く市場環境 / SG市場（Sign Graphics / 広告・看板）

- SG市場はデジタル化が進む市場ではあるものの、当社シェアは拡大しており更なる拡大余地は高い
- ハイエンドからエントリーモデルに未参入レンジを追加し、ラインナップの充実を図ることでさらに市場の開拓の余地は広がると見込む
- UV-DTF市場は、多様な素材への印刷用途など製品の差別化により潜在的市場が広がる可能性は大きいと予測

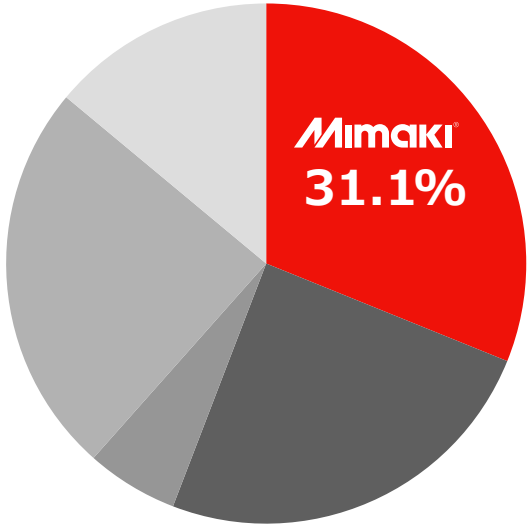
SG市場：シェアの推移

（販売台数ベース）

FY2020

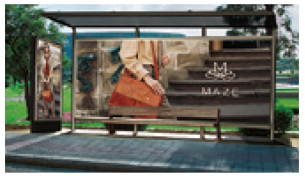


FY2023



＊調査会社データに基づく当社推計
＊対象機種～1.6m幅／中国製を除く

活用事例

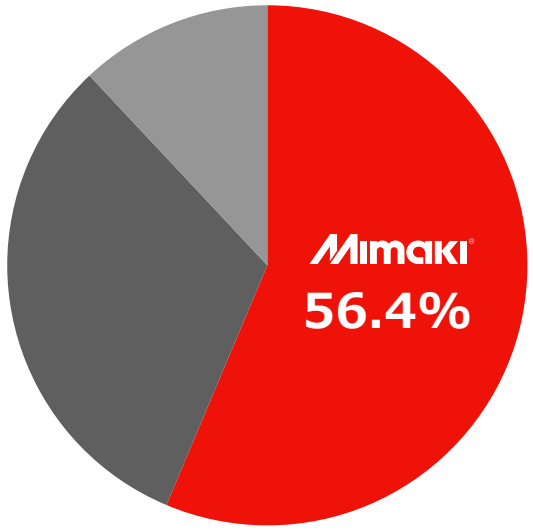


ミマキを取り巻く市場環境 / **IP市場**（Industrial Products / 工業製品・グッズ等の小物類）

- 産業用途の印刷は、**多様な素材や特殊な形状への印刷**が求められ、またデジタル化への発展の余地は大きいと予測
- IP市場は、オペレーション人員の採用の難しさとインフレによる人件費の増加により生産性の向上とオペレーションの自動化ニーズが高い
- サステナブルへの評価の高まりから「パーソナライズ」」≒プリントオンデマンドも注目され、さらなる成長が見込める市場

IP市場：小型フラットベッドモデルシェアの推移
（販売台数ベース）

FY2020



FY2023

＊調査会社データに基づく当社推計
＊対象機種～A2・A3サイズ／中国製を除く

活用事例

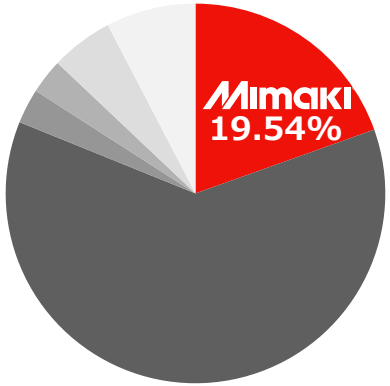
ミマキを取り巻く市場環境 / TA市場（Textile & Apparel / 布地・衣料品）

- TA市場は、アパレル製品の大量廃棄の社会課題から自国消費や過剰在庫の問題解消の一助となるオンデマンドビジネス化が一層進む
- 2023年より後発で参入したDTFモデル＊市場は、今後他社の参入が見込まれることから進化した製品開発が求められると予測
- TA市場の製品等が市場に並ぶまでのリードタイムの短縮や少量多品種生産への移行など、パーソナライズ化の背景もあり、デジタル化は進むと予測

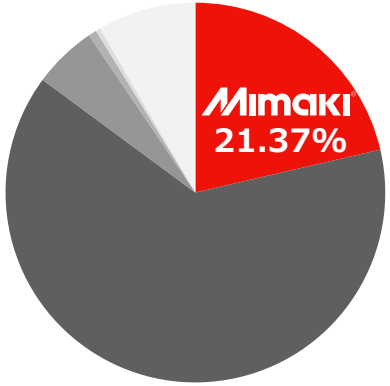
＊DTF:Direct to Film

TA市場：昇華転写シェア推移
(販売台数ベース)

FY2020



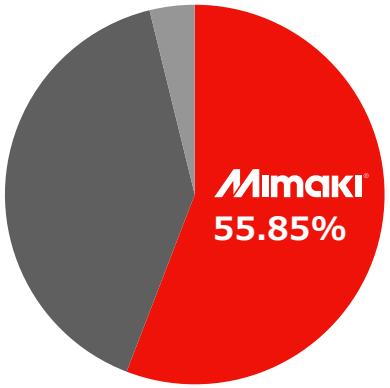
FY2023



TA市場：DTFシェア推移
(販売台数ベース)

FY2021

FY2023



活用事例

＊調査会社データに基づく当社推計

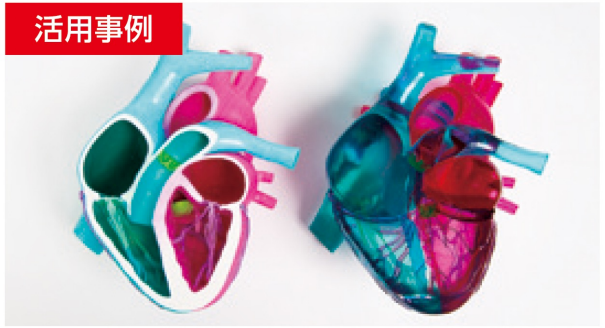
ミマキを取り巻く市場環境 / **3D市場**（フルカラー3Dプリンティング）

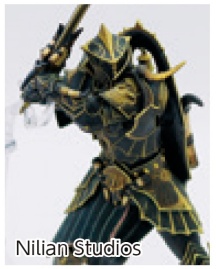
- 3Dプリンタ全体の市場規模は、FY18-23の５年間で12%と伸長 / さらに14%ペースで成長が見込まれると予測
- 価格はハイエンド機種と高性能化が進んだ低価格モデルの二極化傾向 / エリアは、欧米が牽引、中国の市場規模が伸長基調
- 当社注力のフルカラー3Dプリンタ市場は、年間約600台と3Dプリンタ全体の数%、さらなる成長の可能性は高い
- 材料市場も「粉末×金属」や「粉末×樹脂」など組合せ等で造形可能な製品が増加 / 様々な組み合わせにより造形方式の可能性はさらに増すと予測

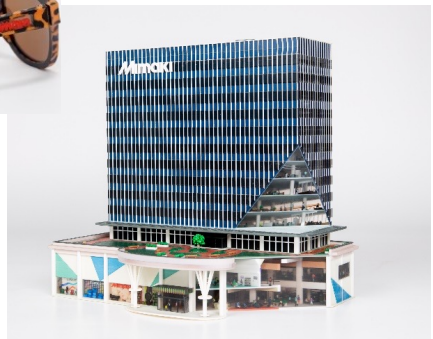
3D市場：フルカラーシェア推移
（販売台数ベース）

＊調査会社データに基づく当社推計

活用事例







ミマキを取り巻く市場環境 / **FA市場**（ファクトリーオートメーション）

- AIチップ市場は、生産や採用は未成熟な市場であり、需要に対して供給不足であることから今後急速に発展する見通し
- 半導体製造の後工程で重要な役割を果たす、チップの固定などのプロセス（ダイボンダ*）の市場の伸長は緩やかであるものの、買換え需要は継続と予測

＊ダイボンダ：ICチップをパッケージ内に配置するための装置

人工知能（AI）チップ市場規模

2024年比、2033年までに約650%伸長の予測

2025-2033のCAGRは**36.6%**と大きな成長が見込まれ、AIを搭載したデバイスやアプリケーションの需要増加にけん引され、強い成長を見込む

レーザープリンタヘッド（LPH）市場規模

2024年比、2033年までに約35%伸長の予測

2025-2033のCAGRは**3.4%**と市場の成長は緩やかであるものの、買換えなど一定の需要は継続すると見込む

コンタクトイメージセンサ（CIS＊）市場規模

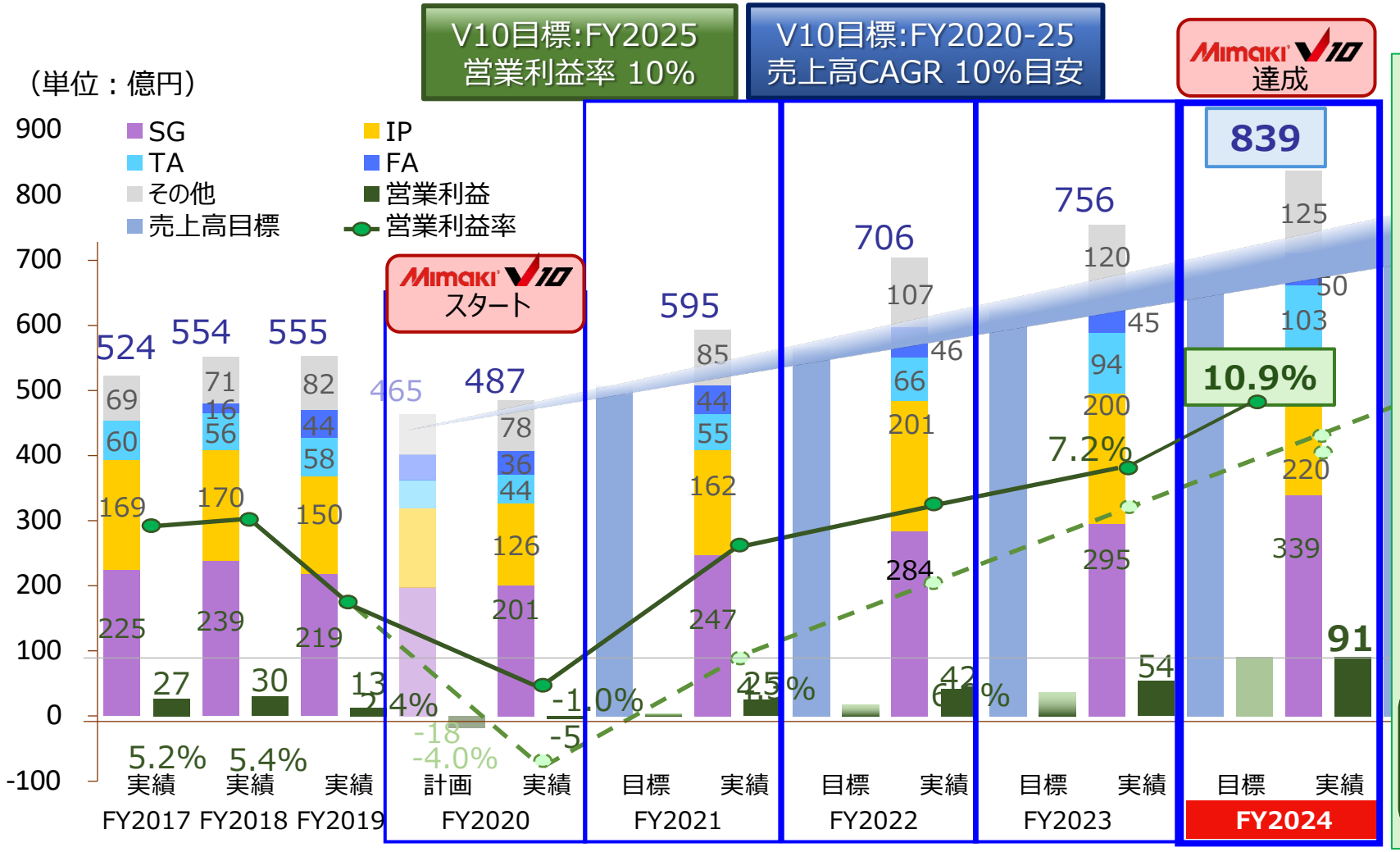
2024年比、2026年までに約14%伸長の予測

CIS・・・
レンズ・照明・センサが一体型になったカメラでラインスキャンカメラの一種

＊調査会社データに基づく当社推計

中長期成長戦略　Mimaki V10 振り返り

Mimaki V10は、収益性を重視した営業利益率10%の目標を上回り１年前倒しのFY2024（2025年3月期）で達成



安定的な収益性向上に向けたインクの品質改善や在庫コントロールなど財務基盤の構築と製品戦略で進化

■財務

営業利益率10% 達成

売上高平均成長率（CAGR）10%達成

CCC＊の改善：

20.3末4.58か月→25.3期末4.10か月

*CCC：Cash Conversion Cycle

■重点施策

・**Mimaki V10 製品戦略**

ミマキ初のDTFプリンタ**TxF150-75**

昇華転写プリンタ**Tiger600-1800TS**

ミマキロイヤリティの高い販売網の構築とミニ展の開催で販売体制を強化

■サステナビリティ

・**環境や作業者の安全に配慮したインクの開発**

TRAPIS・ネオクロマトプロセスを開発

安定的な収益基盤の確立と持続的な成長を遂げる体制を構築

Mimaki Innovation 30 基本方針

安定的な収益性で売上高成長の追求を継続し、資源の積極的な活用により
新たな領域にチャレンジすることで、
2030年３月期（FY2029）に売上高 1,500億円 を目指す

1. 安定的な収益性の維持・強化

- コア事業の成長と粗利率改善の追求を継続
- 売上高成長率（CAGR）10%以上を継続し、2030年３月期（FY2029）に売上高1,500億円、営業利益率８%以上を目指す
- イノベーションに適切な新製品を継続的に市場へ投入し、新製品売上高比率 （NPVI）年30%の達成

＊NPVI：新製品売上高比率 (New Product Vitality Index)

2. 新たな領域へのチャレンジでInnovationの創出

- 塗料・工業用機能材料などの **高粘度領域** にチャレンジ。IP市場向けの飛躍的な拡大を目指し、Digital Paint領域へ
- 有機ELシートでデジタルサイネージ事業にチャレンジ
- セカンドブランド「ミマキ ラメカニカ」を立ち上げ、プリンタ・カッティングの周辺機器へ進出
- 3Dプリンタ事業の進化を推進、事業拡大で3Dをコア事業の新たな柱とすべく育成
- Mimaki Innovation 30 （2026年３月期～2030年３月期）の５年間は既存の開発投資とは別枠で、新たな領域への投資に **売上高の 1～2%** を充当

3. 技術開発マネジメント体制の確立と人的資本の拡大

- 新製品の開発スピードを向上し、競争力のある開発体制を構築
- AIの活用による業務効率化、DXによるプロセス改革、ノーコード化とユーザーインターフェイスの最適化を推進し、経営管理体制の高度化を図る
- 技術開発から営業力強化に至るまで、全社的な専門教育の深化で新しさと違いを提供するイノベーターの創出

Mimaki Innovation 30 重点施策

1．新しいMimaki　新たな領域

- 高粘度領域でDigital Paintへのチャレンジ
- 有機ELシート

2．周辺機器への取組み

- プリンタ・カッティングの周辺機器のニアショアリング戦略
- セカンドブランド「ミマキ ラメカニカ」の立ち上げ

3．製品市場別戦略

- 定期的かつ革新的な新製品の発表
- ラインナップ戦略

4．収益性の向上を見据えた安定的な財務基盤の実践

- ストック性の高いインクの収益性を高めるとともに、インクのスケールメリットによるコストダウンによりさらなる収益性改善を図る
- 技術のプラットフォーム化
- CCCの安定
- 機動的な生産体制と販売体制の構築
- サステナブルプリントソリューションへの貢献

Mimaki Innovation 30 重点施策

1．新しいMimaki　新たな領域

- 高粘度領域でDigital Paintへのチャレンジ
- 有機ELシート

2．周辺機器への取組み

- プリンタ・カッティングの周辺機器のニアショアリング戦略
- セカンドブランド「ミマキ ラメカニカ」の立ち上げ

3．製品市場別戦略

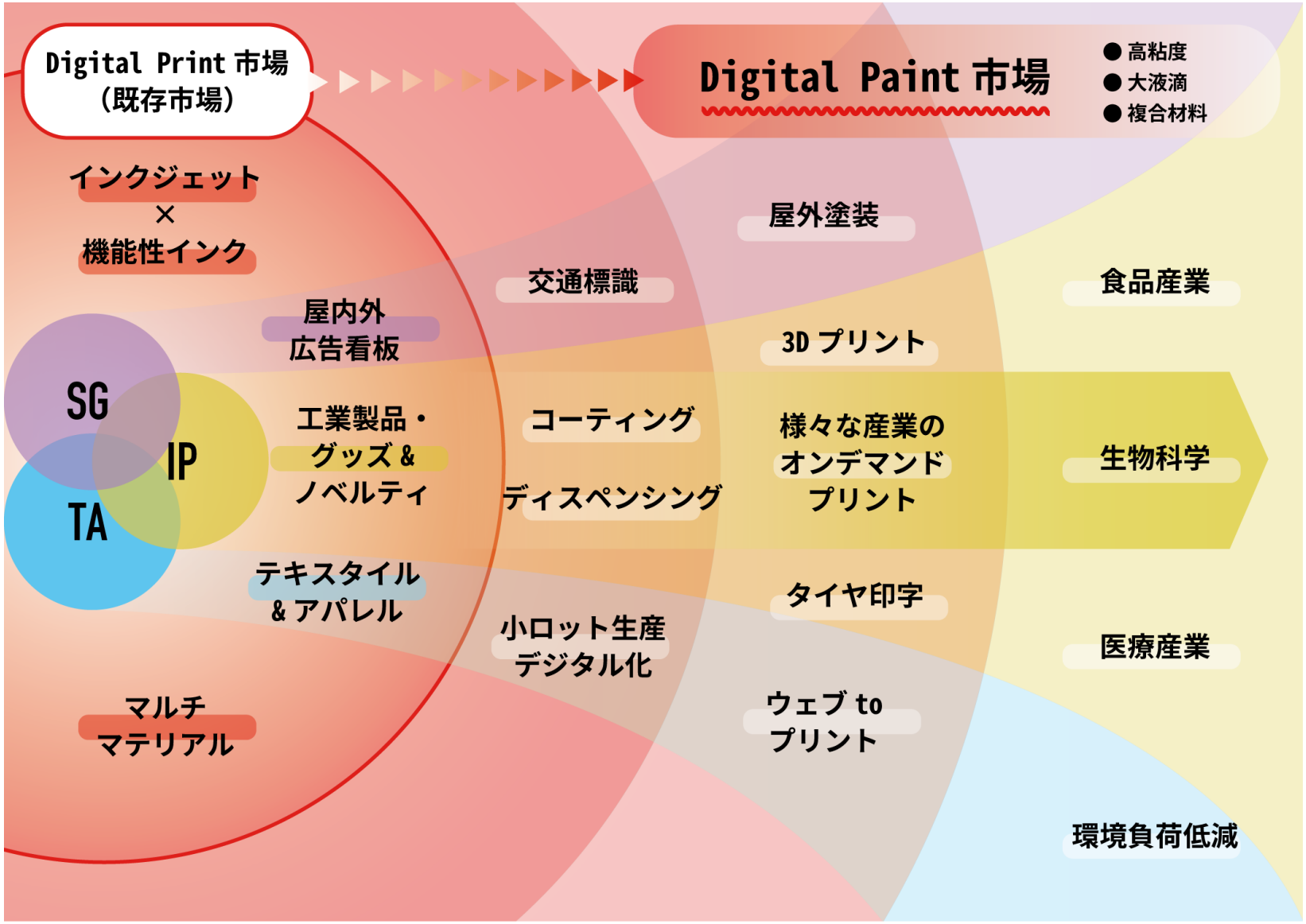
- 定期的かつ革新的な新製品の発表
- ラインナップ戦略

4．収益性の向上を見据えた安定的な財務基盤の実践

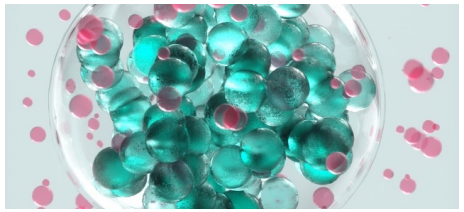
- ストック性の高いインクの収益性を高めるとともに、インクのスケールメリットによるコストダウンによりさらなる収益性改善を図る
- 技術のプラットフォーム化
- CCCの安定
- 機動的な生産体制と販売体制の構築
- サステナブルプリントソリューションへの貢献

新しいMimaki　新たな領域　高粘度領域への進出でDigital Paintにチャレンジ

◆ インクジェット技術と印刷技術の蓄積とノウハウの応用・発展で高粘度領域へチャレンジ



高粘度領域へチャレンジで広がる市場イメージ



新たな領域　高粘度領域へのチャレンジ Digital Paint “塗料のデジタル化”

- 産業用デジタルインクジェットプリンタで培った技術を活用し、**高粘度領域**に進出 / **デジタルペイントソリューション**
  ”塗料のデジタル化“ と、安全性や高耐候性・高隠蔽性などを兼ねた環境配慮型の液体開発にチャレンジ
- 多様な組み合わせの素材を同時に造形する **マルチマテリアル** 技術で高機能な高粘度領域にチャレンジ / フード・バイオ・医療・３Dなど造形素材の特性を拡充した市場を捉える

Digital Paintで実現可能な未来

ミマキのコア技術

応用・発展

塗料のデジタル化（高粘度）

塗装・スプレー塗装

IP市場を足がかりに様々様な市場展開を目指す

・安全性
・高耐候性
・高隠蔽性

Digital Paint
工業用塗料分野

新たな市場の創出

＋ミマキの3D技術でさらなる可能性を目指す
バイオプリンティング

食品への印刷、食品造形
細胞培養、バイオセンサー、分注機
高精度、柔軟性など造形素材の特性拡充
再生医療への応用、保護具製作用途 など

新しいMimaki　新たな領域　有機ELシート　“デジタルサイネージへの参入”

- インクジェット技術と印刷技術で **有機ELシート** の開発にチャレンジ
  薄くフレキシブルなシートを開発し、広告看板をはじめ多岐にわたる用途への展開を企図
- 技術革新と社会ニーズから、よりパーソナライズされたオンデマンドの情報や最適なコンテンツをリアルタイム提供できる
  進化したデジタルサイネージの実現

デジタルサイネージ・有機ELシートに参入する理由

産業用インクジェットプリンタが有機ELシートでデジタルサイネージ市場に参入するシナジーは、多岐にわたり、大きな可能性を秘めている

産業用インクジェットプリンタとの技術シナジー

精密塗布技術の応用:
微細な液滴を正確な位置に塗布する高度な技術
↓
有機ELディスプレイの薄膜形成やパターン形成において、高精度かつ均一な塗布の実現で有用

多種多様な材料への対応力:
様々な粘度や特性を持つインクに対応できる柔軟性
有機ELシートでも、発光材料、封止材、電極材料など、多様な材料への応用が期待できる

ミマキのコア技術の応用

Mimaki Innovation 30 重点施策

1．新しいMimaki　新たな領域

- 高粘度領域でDigital Paintへのチャレンジ
- 有機ELシート

2．周辺機器への取組み

- プリンタ・カッティングの周辺機器のニアショアリング戦略
- セカンドブランド「ミマキ ラメカニカ」の立ち上げ

3．製品市別場戦略

- 定期的かつ革新的な新製品の発表
- ラインナップ戦略

4．収益性の向上を見据えた安定的な財務基盤の実践

- ストック性の高いインクの収益性を高めるとともに、インクのスケールメリットによるコストダウンによりさらなる収益性改善を図る
- 技術のプラットフォーム化
- CCCの安定
- 機動的な生産体制と販売体制の構築
- サステナブルプリントソリューションへの貢献

周辺機器への取組み＿ミマキセカンドブランド **“ミマキ ラメカニカ”**の立ち上げ

- インクジェットプリンタ付帯設備のセカンドブランド **「ミマキ ラメカニカ」**を立ち上げ、ミマキネットワークを活用し販売・保守サービスを提供
- 商品企画から販売インフラと効果的なプロモーション戦略を実現するシステム構築まで総合的に推進
- 計画的なサイクルで新製品をリリース、変化の速い市場を捉え持続的な成長を目指す

テキスタイル消費国＝ニアショアリングエリアの販売網構築

TA市場

特定の消費地エリアに注力、ニアショアリング戦略で販売網を構築
「デジタル捺染前後処理機」の販売チャネルの構築

IP市場

プリンタ＋成型機システムアップ販売
真空成型の自社成型システムのリリースを目指す

SG市場

欧州エリアに特化、ラミネーターの販売チャネルを強化
プリント前後加工の新製品のマーケティング強化
付帯設備市場に参入
「Made in Japan」「Made by Mimaki」

Mimaki Innovation 30 重点施策

1．新しいMimaki　新たな領域

- 高粘度領域でDigital Paintへのチャレンジ
- 有機ELシート

2．周辺機器への取組み

- プリンタ・カッティングの周辺機器のニアショアリング戦略
- セカンドブランド「ミマキ ラメカニカ」の立ち上げ

3．製品市場別戦略

- 定期的かつ革新的な新製品の発表
- ラインナップ戦略

4．収益性の向上を見据えた安定的な財務基盤の実践

- ストック性の高いインクの収益性を高めるとともに、インクのスケールメリットによるコストダウンによりさらなる収益性改善を図る
- 技術のプラットフォーム化
- CCCの安定
- 機動的な生産体制と販売体制の構築
- サステナブルプリントソリューションへの貢献

製品市場別戦略 / SG市場 “サインはミマキ”

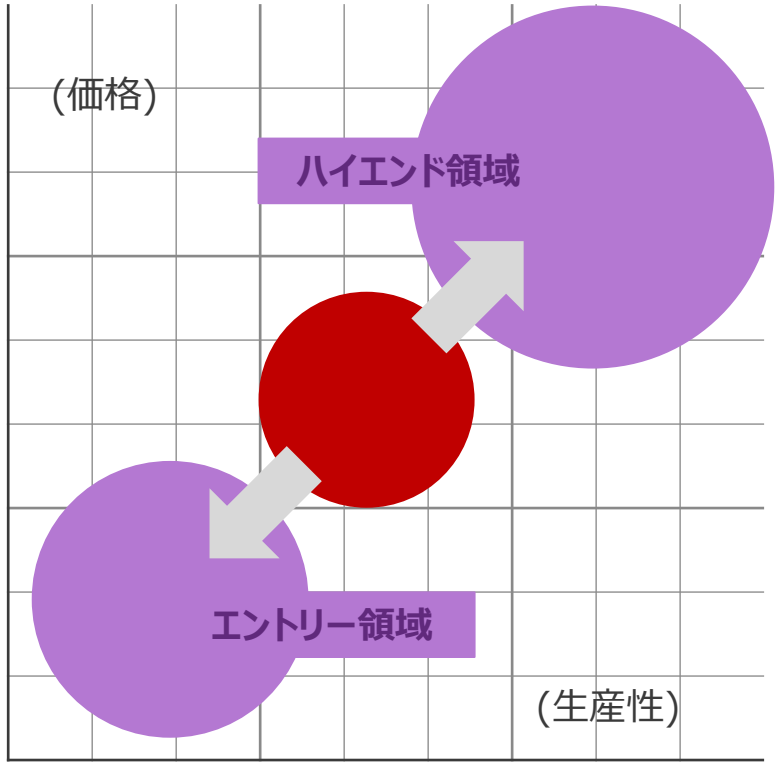
SG市場

- 主力市場のSG市場は、**UVプリンタ**と環境負荷を低減した最新の**UV硬化型サステナブルインク**で競争優位性を強化
- 多様な顧客ニーズを的確に捉えたハイエンドからエントリーモデルまでのラインナップ戦略で顧客体験価値の向上を図る
- ハイエンド～エントリーモデル領域に未参入レンジを追加し、ラインナップの充実でさらなる市場シェアの拡大を図る
- UV-DTF モデルで高付加価値の印刷ビジネスを創出、リテール・DIY向けの製品展開でターゲット市場を開拓、新たな顧客層を獲得
- 高画質の実現と優れた操作性に加え、収益性を維持したエントリーモデルの展開で差別化し市場シェアNo.1を奪取

NEW

UJV300DTF-75 （UV DTFプリンタ）

Sign用途からインテリア、日用品などのオーダーグッズまで、様々なチャネルの顧客ニーズを捉え、安心・安定・高画質と豊富な機能のモデル



製品市場別戦略 / IP市場 “産業印刷のデジタル化の推進”

IP市場

- **小型FB市場**：自動化・省人化で生産効率を重視し、産業用印刷のデジタル化を推進。No.1シェアを独走し続ける
- **大判・ミドル市場**：生産性を重視した高付加価値のプロダクトモデルをラインナップ戦略で販売強化し、No.1シェアを維持
- 高粘度領域・Digital Paintで新たな分野を開拓
- 付加価値の高いサステナブルなUVインク＊を強みに差別化を推進

＊CMRフリーインク：有害性のがん原性物質、変異原性物質、生殖毒性物質を含まない
(Carcinogenic Mutagenic Reprotoxic)

JFX600-2531（UVプリンタ）

直接プリント加工が可能な建材用途のほかサインボードなどの製作も可能
プリント速度にも特化し、高画質と圧倒的なコストパフォーマンスを実現

JFX200-1213（UVプリンタ）

ミドルサイズのフラットベッドUVインクジェットプリンタ
高生産性で「美しさと速さ」を実現
工業用・オーダーグッズのほか、サインボードなどの製作も可能

製品市場別戦略 / TA市場 “サステナブル領域への追求”

TA市場

- デジタル化の潜在的拡大市場であると捉え、注力市場と位置付け
- 昇華転写市場のエントリー・ミドル・フラッグシップモデルのラインナップの拡充と販売チャネルの活用でシェアNo.1を目指す
- デジタル化推進に欠かせない、DTFモデルにさらなる付加価値を加えた製品を展開し圧倒的な差別化を図る
- **サステナブル領域への追求**・・・環境や印刷作業者に配慮した安心・安全な製品とインク開発の追求を継続

環境配慮型製品
衣類の大量廃棄や廃水などの環境課題を解決

TS330-3200DS

ダイレクト昇華プリントと昇華転写プリントの印刷が可能なハイブリッドプリンタ

ネオクロマトプロセス

昇華染料（昇華転写）によって染色したポリエステル生地の脱色技術

TRAPIS

人と環境に優しい
次世代捺染顔料転写システム

＊ダイレクト昇華：昇華染料インクを布地に直接プリントした後、熱加工により発色するプリント方式
＊昇華転写　　：予め昇華染料インクを専用の転写紙にプリントし、それを布地に重ねて熱転写するプリント方式

製品市場別戦略 / 3D市場 “新しさと違いで3Dをミマキの次の柱に”

3D市場

- インクジェットプリンタ（IJP）の開発で培った技術を応用し、様々なマルチマテリアルで特性の異なる材料を複合化
- 3Dプリンタ技術のプラットフォーム化を推進し、将来的に3Dを次の柱へと成長を図る
- 高生産性に注力し色彩表現に優れた高品質の強みとインクコストを抑えた製品開発
- アライアンスパートナーの検討など、販売チャネルマーケティングの強化でユーザーメリットのある商品企画を推進

3D技術（現在）

Material Jetting
液体（低粘度）　：インク材料
フルカラーインク、機械的機能インク、生体適合適合インク

Binder Jetting
Mimaki 未参入
粉末材料　：砂、木粉、樹脂、セラミックス、食材など
IJPで接着剤＋添加剤（反応材、着色材）の塗布で差別化

×

新たな技術との融合

ディスペンサー（材料押出し技術）
Mimaki 未参入
液体（高粘度）　：ゲル状材料、Bio材料
ペースト材料　　：粘土状材料（セメント、セラミックス）
ペレット材料　　：熱溶解樹脂材料
材料を混錬or複数ディスペンサー打ち分けにより差別化

＜材料開発＞　PH
Mimaki 未参入
需要に応じた材料開発を、自社開発だけではなく
アライアンスも検討しながらラインナップを拡充

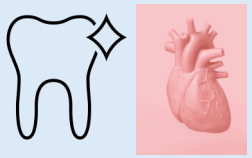
＋ミマキの3D技術でさらなる可能性を目指す
バイオプリンティング

- 食品への印刷、食品造形
- 細胞培養、バイオセンサー、分注機
- 高精度、柔軟性など造形素材の特性拡充
- 再生医療への応用、保護具製作用途 など

ターゲット市場

自動車

バイオ


医療模型

サイン

フィギュア・グッズなど消費財

製品市場別戦略 FA市場 “半導体を成長の軸に”

FA市場

- **FA装置事業**
  自動車関連事業を強化
- **半導体事業**
  未成熟市場であるAI処理に特化した半導体チップの“AIチップ”に注力し対応装置の販売でシェア拡大を図る
  ダイボンダ（CIS,LPH）市場に注力
- **基板実装機器事業**
  後工程の挿入・塗布工程装置を提供可能な強みを活かし、販売強化で自動車部品メーカーをターゲットに
- **基板検査事業**
  大型化需要を捉え高性能を追求した装置の開発で台湾・日本の販売強化のほか中国を強化し重点エリアを拡大

HSDB-200C
長尺チップ対応高精度ダイボンダー

HSB-300 高精度半導体実装装置
半導体チップの高精度高速搭載など
世界最高クラスの高精度実装の実現

SATAS加盟 2024年12月
半導体製造の後工程のトランスフォーメーションおよび完全自動化を目的とした技術研究組合活動を通じて技術革新の速い半導体業界で最先端のプロセス技術開発に尽力

＊SATAS
半導体後工程自動化・標準化技術研究組合

Mimaki Innovation 30 重点施策

1．新しいMimaki　新たな領域

- 高粘度領域でDigital Paintへのチャレンジ
- 有機ELシート

2．周辺機器への取組み

- プリンタ・カッティングの周辺機器のニアショアリング戦略
- セカンドブランド「ミマキ ラメカニカ」の立ち上げ

3．製品別市場戦略

- 定期的かつ革新的な新製品の発表
- ラインナップ戦略

4．収益性の向上を見据えた安定的な財務基盤の実践

- ストック性の高いインクの収益性を高めるとともに、インクのスケールメリットによるコストダウンによりさらなる収益性改善を図る
- 技術のプラットフォーム化
- CCCの安定
- 機動的な生産体制と販売体制の構築
- サステナブルプリントソリューションへの貢献

収益性の向上を見据えた安定的な財務基盤の実践

◆ **収益性向上に寄与するインクのコストダウンと品質改善の促進**

ストック性の高いのインクのスケールメリットを活かしたコストダウンや、品質改善など原価率の低減を維持継続することで、コア事業のSG・IP・TA市場向けの収益性の維持を図る

◆ **技術の標準化で開発スピードの短縮化**

顧客からニーズを捉えた製品の、市場投入スピードの短縮を目的とした、要素技術の標準化を強力に推進

◆ **在庫マネジメントによるキャッシュ・コンバージョン・サイクル（CCC）改善**

先行き不透明な環境が続く前中長期戦略期間において20.3末4.58か月→25.3期末4.28か月と僅かながら改善するも、まだ改善途上であるとの認識のもと製品在庫の適正化による在庫期間の短縮化を進めCCC改善を図る

◆ **機動的な生産体制と販売体制の構築**

- 生産体制

  迅速かつ柔軟な生産調整や、生産ラインの切り替え等に対応可能な開発設計と、需要を見込んだ設備や人員配置の整備

- 販売体制

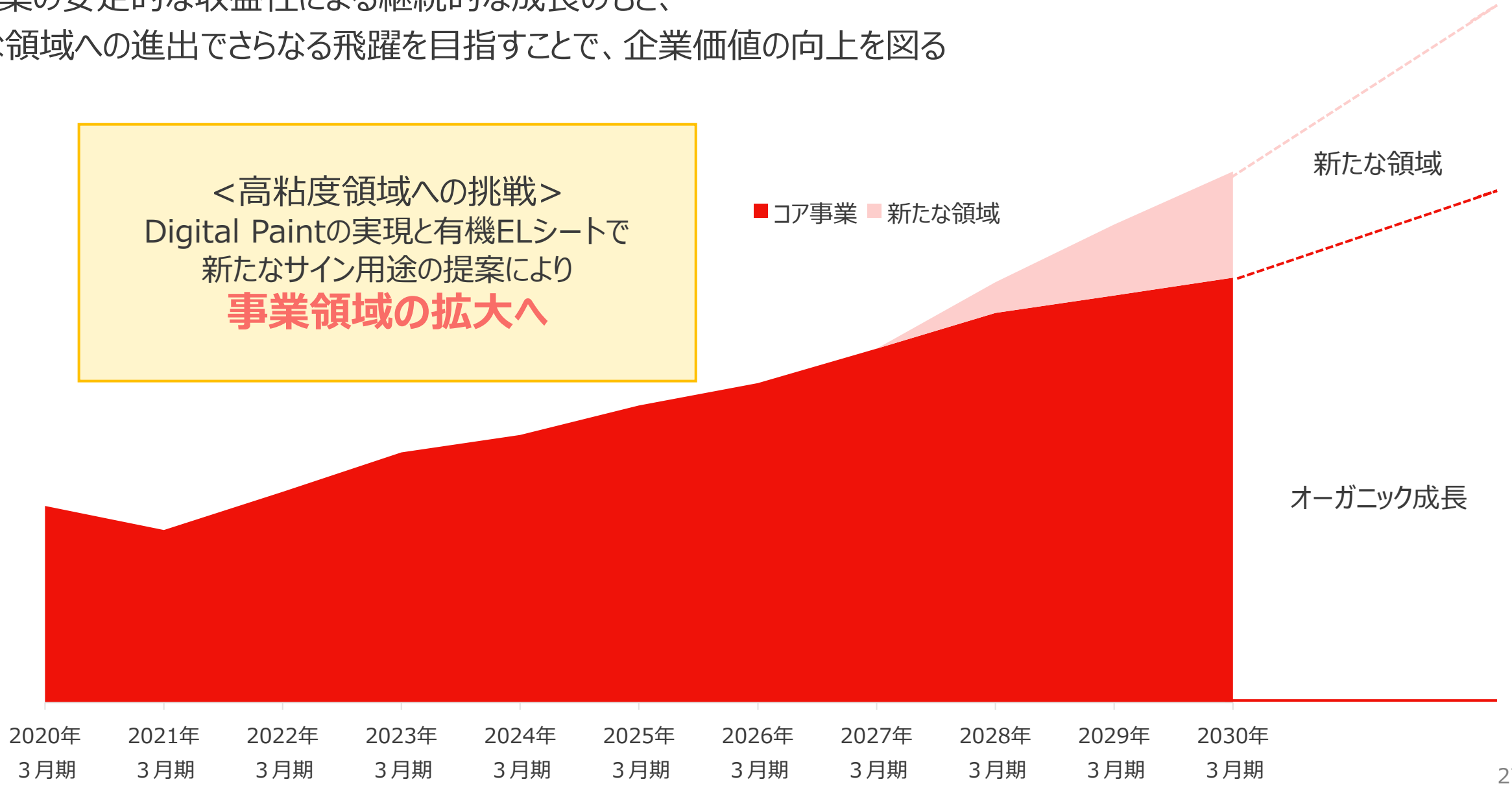
  新しい市場開拓のための販売チャネル構築

  最適な需要予測と価格設定やマーケティングで、展示会の参加やミニ展の開催でさらなる販売体制を強化し、ターゲット顧客にタイムリーに提案可能な機会の創出

新たな領域の成長イメージ

コア事業の安定的な収益性による継続的な成長のもと、
新たな領域への進出でさらなる飛躍を目指すことで、企業価値の向上を図る

＜高粘度領域への挑戦＞
Digital Paintの実現と有機ELシートで
新たなサイン用途の提案により
事業領域の拡大へ



投資計画

- ◆ Mimaki Innovation 30（2026年３月期～2030年３月期）の投資額 **780億円**
- ◆ 既存の開発投資は従来どおり売上高の７～８％を積極的に投資
- ◆ 開発投資とは別枠で、新たな領域への投資に売上高の1～2%を充当

Mimaki Innovation 30（2026年3月期～2030年3月期）

投資額：約780億円

既存事業への投資

設備投資（生産性向上）**約230億円**
コア事業への開発投資 **約460億円**

→ 開発スペースの拡充など生産性の向上
製品競争の優位性向上のための開発投資
高度な教育など専門人財への投資

成長投資

イノベーション投資 **約90億円**
＊人的資本投資を含む

→ **新たな領域**
Digital Paintや有機ELシート等への先行投資新領域の専門人財の確保とコア事業の高度な教育

株主還元

→ 基本方針
業績の成長に見合った成果の配分を安定的かつ継続的に行う

持続的な成長のため、手元資金の活用など資本を効果的に割り当て、新たな成長領域のため積極的な投資を実施

サステナビリティ / 事業を通じた環境への取組み

ミマキの技術力でプリント後の再生に着目、環境対応など持続的な社会へ貢献し、サステナブルな社会の実現へ

- VOC（Volatile Organic Compounds）揮発性有機化合物を削減・低減したインクの開発
- プラスチック使用量を削減できるエコカートリッジインク
- CO_2排出量は、2020年３月期比で2031年３月期　61%削減を目標
- J－クレジット預金＊でCO_2等の温室効果ガス削減問題を考慮した事業活動の継続で持続可能な社会に貢献（2025年3月）

＊商工中金が提供する国内初の預金商品で、満期時元本に応じたカーボンオフセットを付与する仕組み

ネオクロマトプロセス
繊研新聞社主催
繊研合繊賞・サステイナブル部門賞を受賞

Waterless
「無水」オンデマンド捺染

TRAPIS
捺染顔料転写システム

GREENGUARD Gold
認証ラベル

脱プラスチック
紙製インクカートリッジ

環境配慮型インクの開発
UV硬化インク
『GREENGUARD Gold』認証を取得
＊化学物質排出に関する環境認証制度

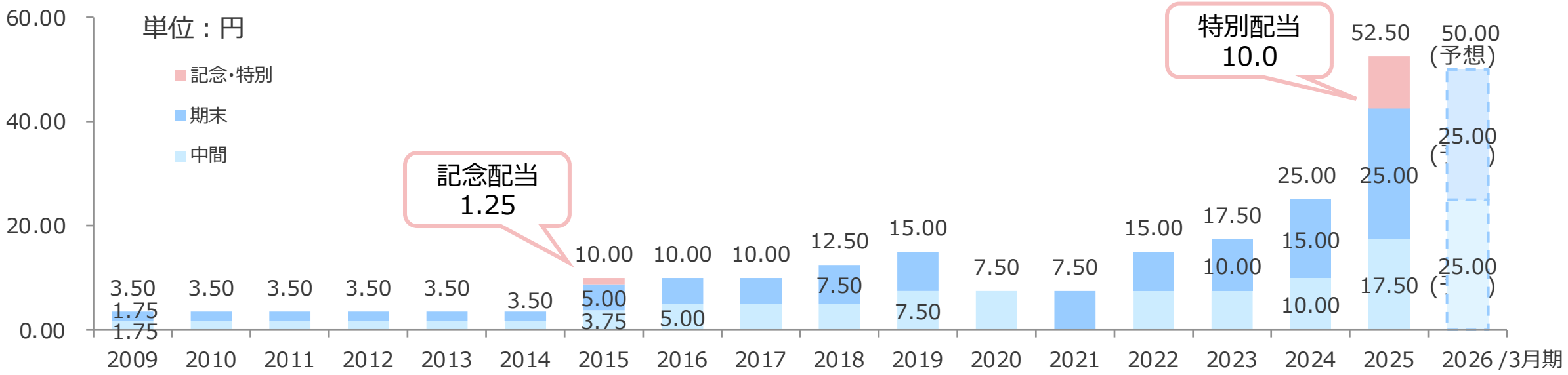
サステナブル・プリントソリューションの実現

株主還元

株主還元の方針

株主の皆様に対する利益還元を経営の重要政策と位置づけ、業績の成長に見合った成果の配分を安定的かつ継続的に実施

株主の皆様に安定的かつ継続的な利益配分を実施するとともに、新たな領域へのチャレンジのための成長投資を積極的に実行することで企業価値の最大化を目指すことで中長期的な株主価値向上を図ってまいります



※ 2015年3月期の記念配当は東証一部上場に係るものです
※ 2015年4月1日を効力発生日として1株につき2株の割合をもって株式分割を実施しています（分割前の配当金は遡及修正して表示）

本資料に関するお問合せ先

株式会社ミマキエンジニアリング

ＩＲ部

TEL（本社）　0268(80)0058

E-mail　mimaki-ir@mimaki.com

〔本資料お取扱い上のご注意〕

本資料は、株式会社ミマキエンジニアリング（以下、当社）を理解いただくため、当社が作成したもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。

本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることがあることをご承知おきください。