

個人投資家向け会社説明会

(株)ミマキエンジニアリング

UJV500-160



UJF-6042
UV PRINTER



TX500-1800DS



2013年3月13日

株式会社 ミマキエンジニアリング
JASDAQ 証券コード: 6638

Mimaki[®]

ミマキエンジニアリングは
業務用インクジェットプリンタ、
カッティングプロッタ、インク等の
開発・製造・販売・サービスを
一貫して行う**開発型企业**です。

業務用インクジェットプリンタとは

大きさ

- ・ 3.2メートル幅のロールにプリントできます。
- ・ 四畳半の広さの板にプリントできます。

何に

- ・ プラスチック、ガラス、木、布等に直接プリントできます。

従来

- ・ 今迄は版を作って印刷。 **イニシャル費用と納期**が大幅削減。

値段は

- ・ 100万円台から**1、500万円**ぐらいまで多様。

結局

- ・ 100円のモノが500円、1000円、2000円にも高く売ることができます。 **当社製品をお使いのお客様が稼ぐ**ためのプリンタです。

プロフィール

Mimaki

商号	株式会社ミマキエンジニアリング
設立	1975年8月
資本金	2,015百万円
上場	2007年3月 大阪証券取引所JASDAQ市場
本社	長野県東御市滋野乙2182-3
代表者	代表取締役会長 池田 明 代表取締役社長 小林 久之
従業員数	連結:1,058名 単体:577名 *2012年12月末現在



グループ会社

- 販売関連:7社
MIMAKI USA,INC.、MIMAKI EUROPE B.V.、
Mimaki-nbn GmbH、上海御牧貿易有限公司、
MIMAKI BRASIL COMERCIO E IMPORTACAO LTDA、
MIMAKI KANPHOR INDIA PRIVATE LIMITED、PT. MIMAKI INDONESIA
- 開発、製造関連:5社
(株)ミマキプレジジョン、(株)ウイズテック、台湾御牧股份有限公司、
御牧噴墨打印科技(浙江)有限公司、平湖御牧貿易有限公司
- プリントサービス関連:1社
(株)グラフィッククリエーション

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「**開発型企业**」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。

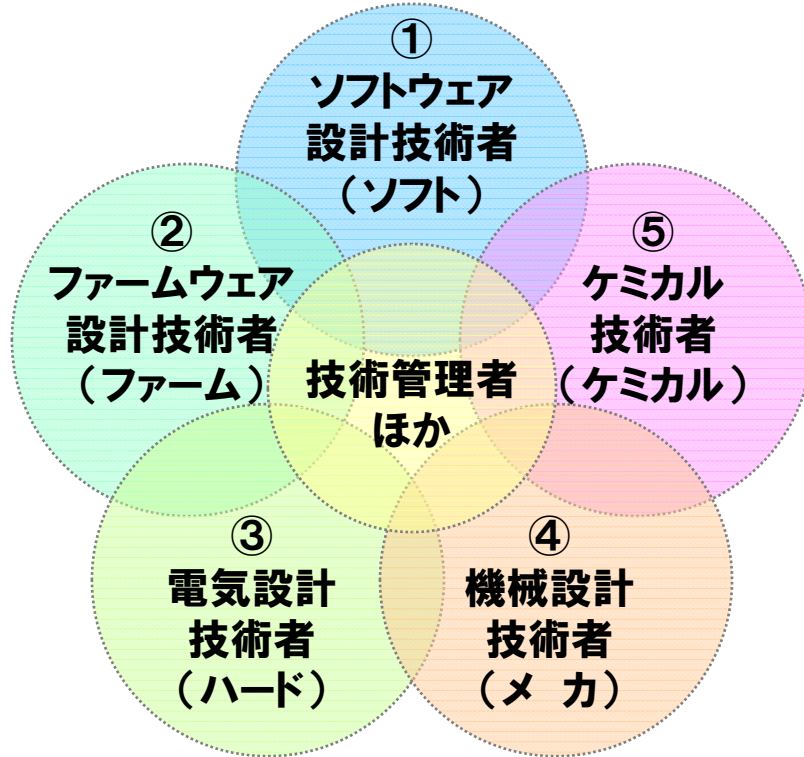
3

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・能力を力一杯発揮**できる**企業風土**を目指します。

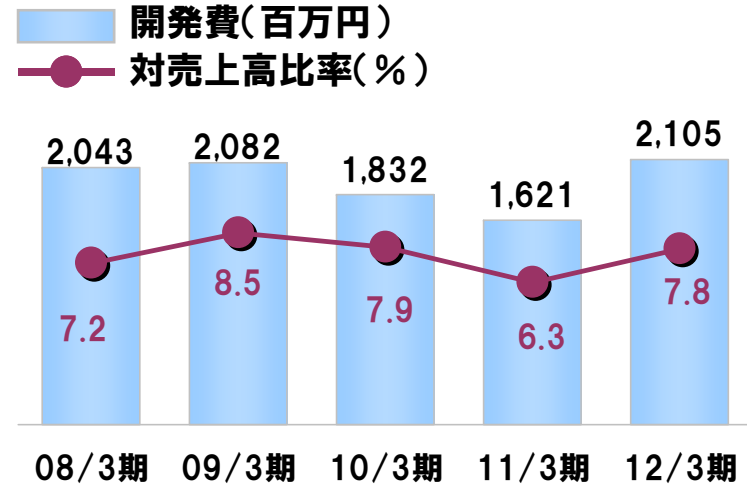
開発型企業を目指す



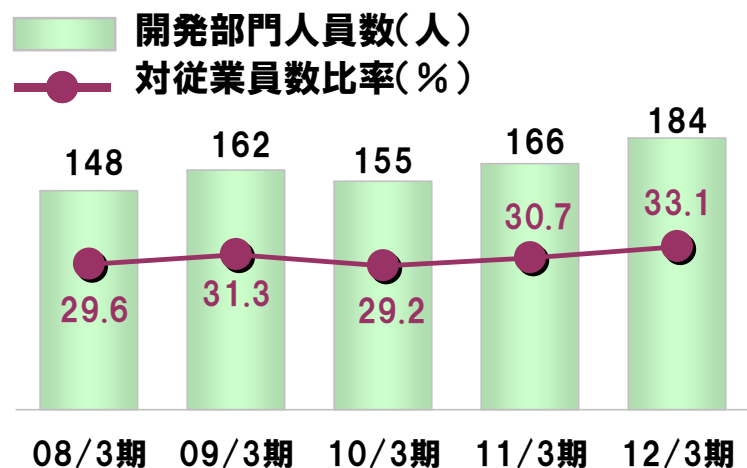
5分野の技術力が高度に融合・調和

「美しく・速く」プリント&カット結果を実現

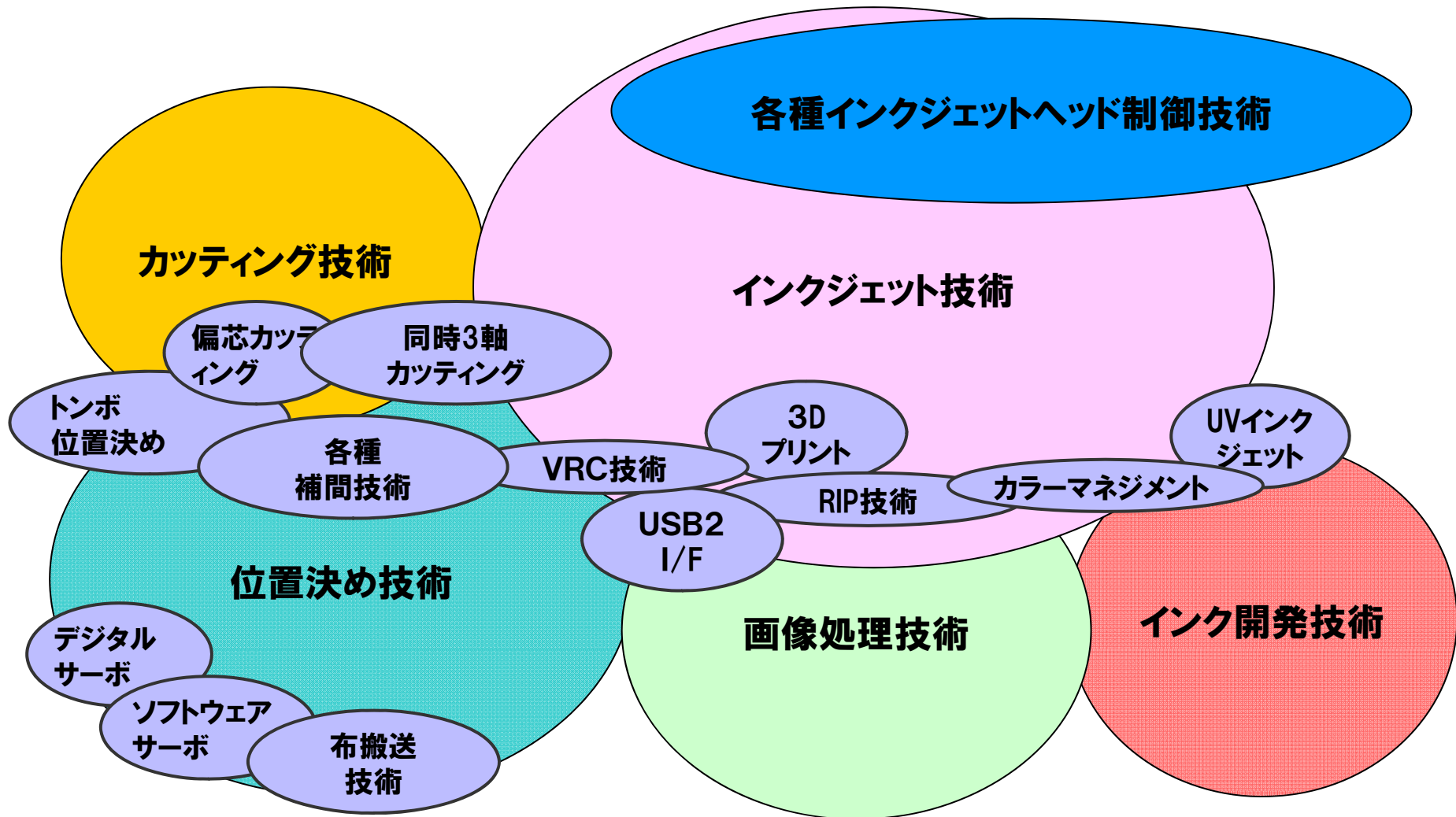
積極的な開発投資(単体ベース)



30%の人材を開発部門へ(単体ベース)

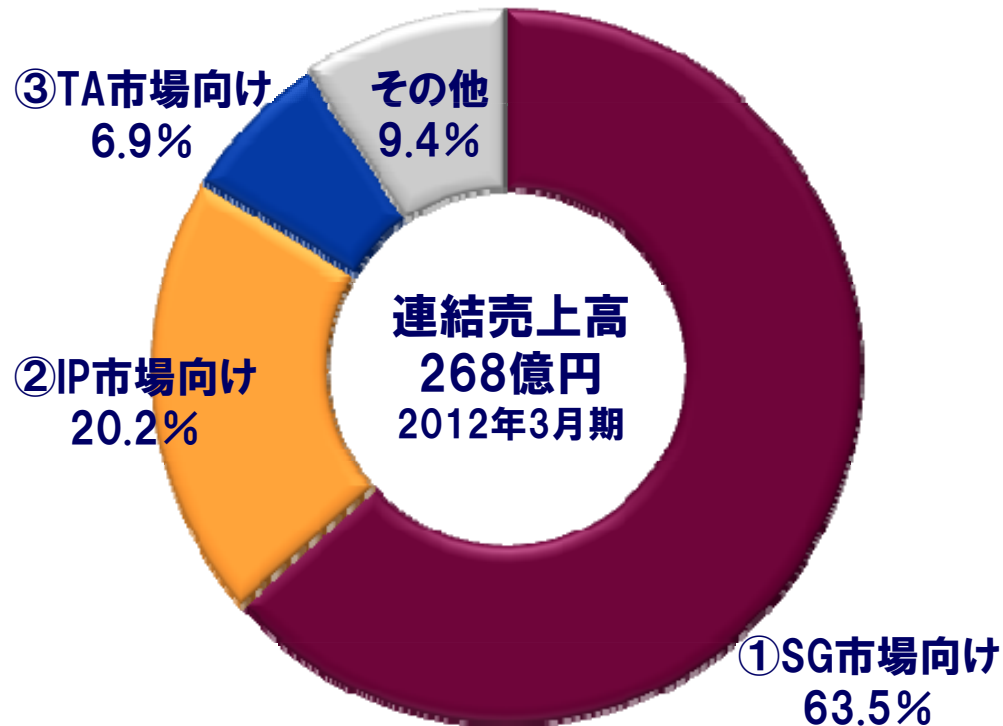


Mimakiのコア技術

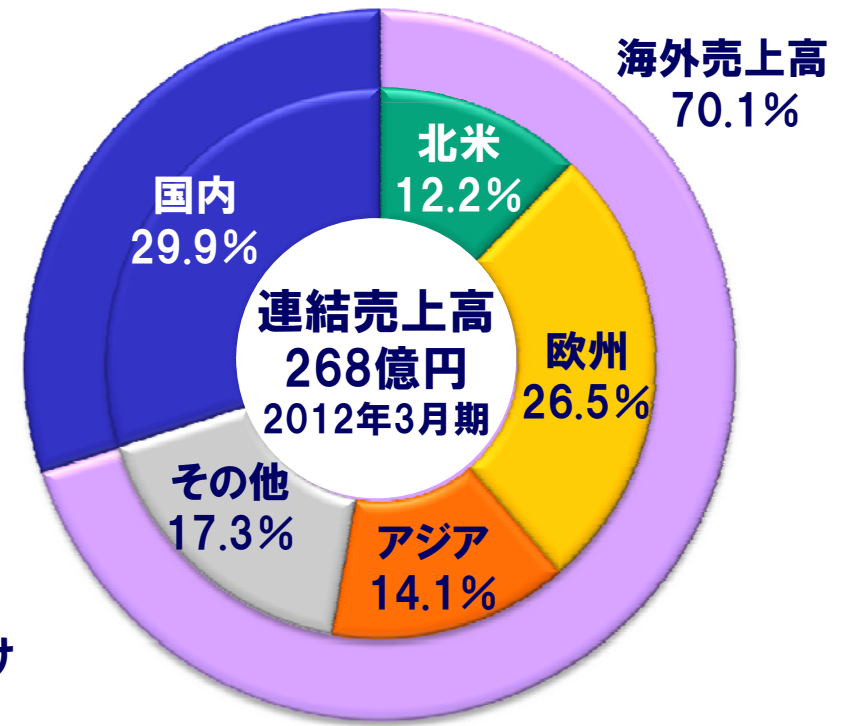


インクジェットプリンタとカッティングプロッタの技術を基に
3つの販売市場でグローバルに営業展開

3つの販売市場



グローバル展開



3つの販売市場

Sign Graphics (SG/サイングラフィックス)

広告看板、ウィンドウグラフィックス、カーラッピングなど街を彩るビジネスで活躍している**当社の主力製品群**で、業界におけるインクジェットの速さと美しさの基準を提案しています。



Industrial Product (IP/インダストリアルプロダクト)

金属、木材、プラスチックなど多種多様な素材にプリントできるUV 硬化インクの特徴を活かし、ギフトやノベルティ、**工業製品等の製造現場で活躍している製品群**です。



Textile & Apparel (TA/テキスタイル&アパレル)

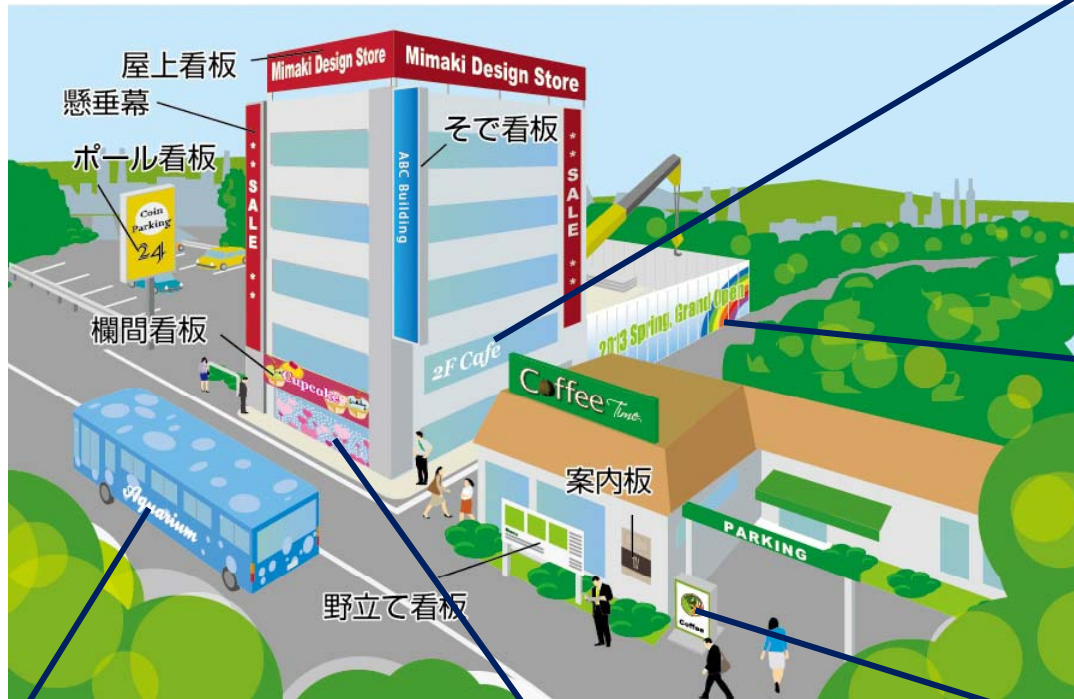
縫製前の生地(テキスタイル)やTシャツ等の既製服(アパレル)など布地にプリントでき、版不要だからこそ可能な小ロット多品種生産で**新たな捺染ビジネスを切り開く製品群**です。



3つの販売市場（SG市場：Sign Graphics）

街を彩る“屋外サイン”

 インクジェットプリンタを使ったサイン
 カuttingプロッタを使ったサイン



切り文字



仮囲い



車両ラッピング



ウィンドウグラフィックス

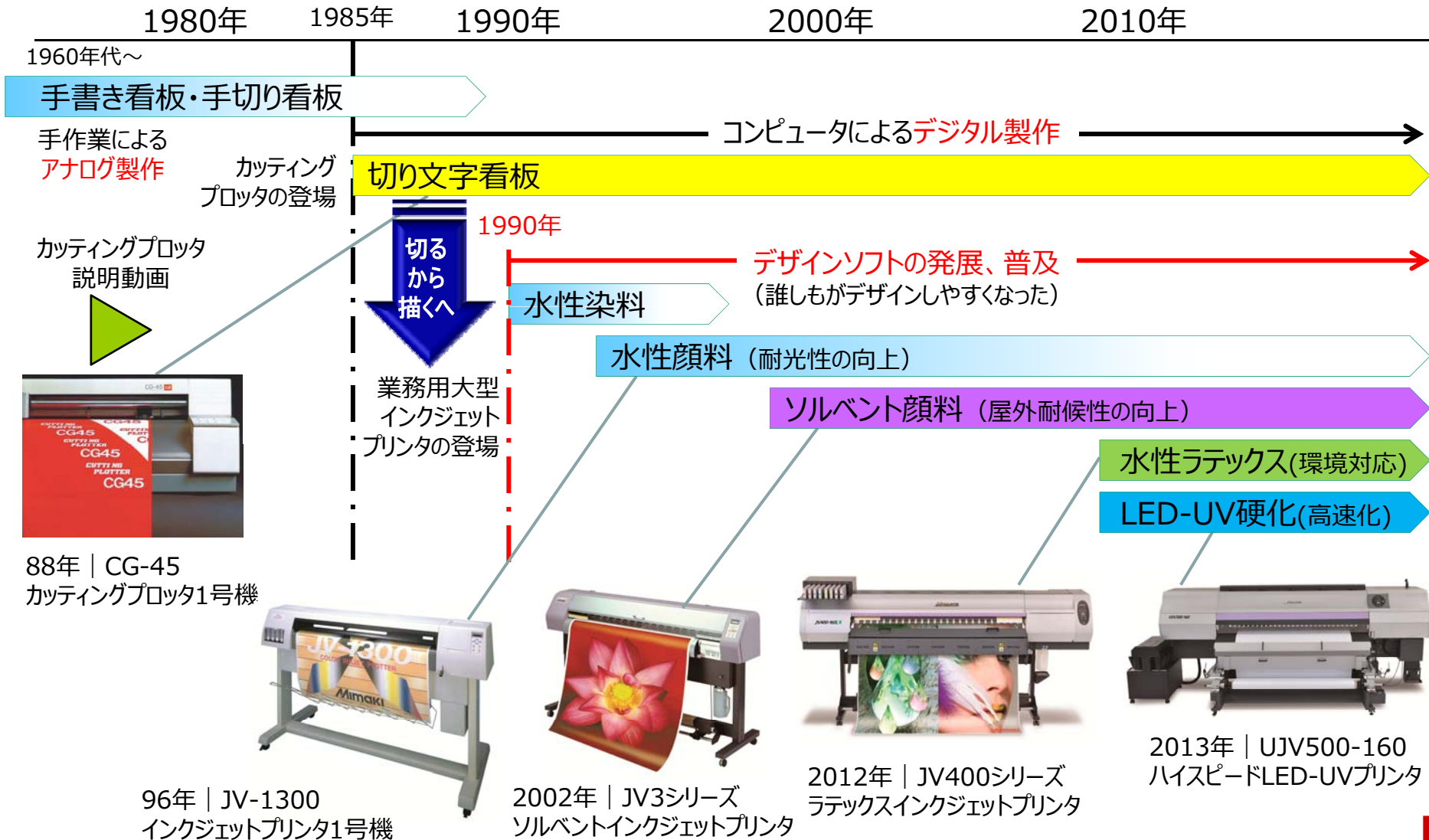


スタンド看板



3つの販売市場（SG市場：Sign Graphics）

屋外サインにおける技術革新、当社製品の歩み



3つの販売市場（SG市場：Sign Graphics）

広告看板、ウィンドウグラフィックス、カーラッピングなど街を彩るビジネスで活躍している当社の**主力製品群**で、業界におけるインクジェットの速さと美しさの基準を提案しています。

インクジェットプリンタ

JV33シリーズ



JV400シリーズ



カッティングプロッタ

CG-FXIIシリーズ



CG-60SR



用途例

車両ラッピング



ウィンドウグラフィックス



3つの販売市場（IP市場:Industrial Product）

金属、木材、プラスチックなど**多種多様な素材**にプリントできる**UV硬化インク**の特性を活かし、ギフトやノベルティ、工業製品等の製造現場で活躍している製品群です。

フラットベッド インクジェットプリンタ

UJF-3042HG



UJF-6042



フラットベッド カッティングプロッタ

CF2シリーズ



CF3シリーズ



用途例

工業印刷



ギフト&ノベルティ



3つの販売市場（TA市場:Textile & Apparel）

Mimaki

縫製前の生地（テキスタイル）やTシャツ等の既製服（アパレル）など布地にプリントでき、版不要だからこそ可能な**小ロット多品種生産**で新たな捺染ビジネスを切り開く製品群です。

インクジェットプリンタ

Tx500-1800DS



TS34-1800A



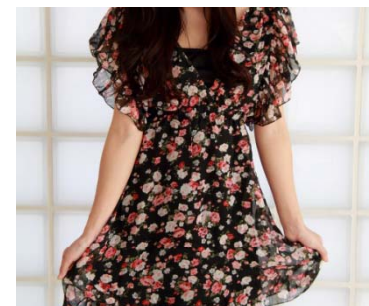
型紙カッター

APC-130



用途例

アパレル



スポーツウェア



ミマキグループのグローバル展開



【従業員数】 日本国内:638名 海外:420名 合計:1,058名

(2012年12月31日現在)

MIMAKI EUROPE B.V.

上海御牧貿易有限公司

MIMAKI USA, INC.



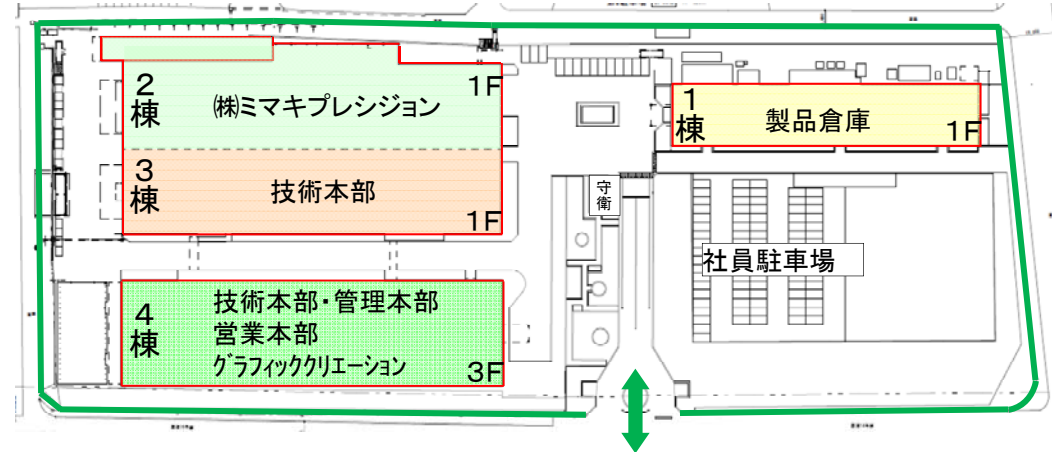
MIMAKI KANPHOR INDIA PRIVATE LIMITED

MIMAKI BRASIL Comércio e Importação Ltda

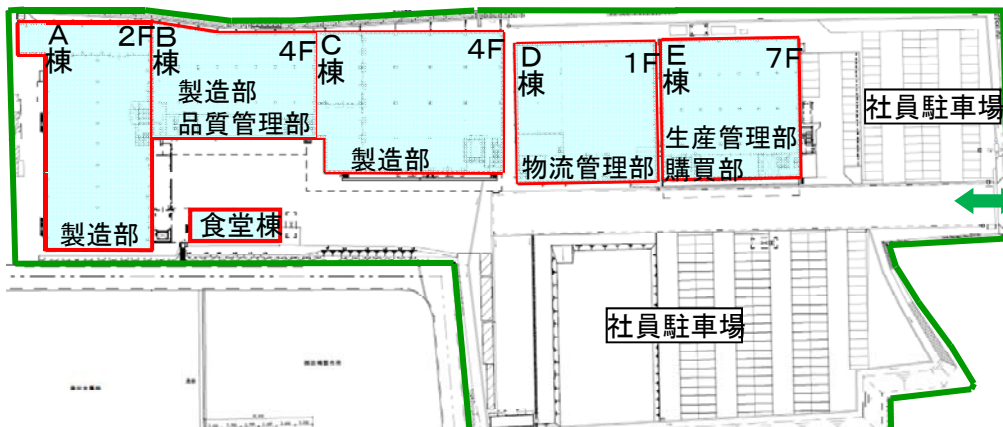
ミマキ本社/牧家工場、加沢工場



【本社/牧家工場】敷地:32,896㎡ 建築面積:12,971㎡ 延床面積:20,202㎡



【加沢工場】敷地:27,779㎡ 建築面積:10,115㎡ 延床面積:32,367㎡



御牧噴墨打印科技(浙江)有限公司

Mimaki



御牧噴墨打印科技(浙江)有限公司



製造風景1



製造風景2



2013年3月期 重点施策

先進国の要請に応える新製品の投入と販売立上げ

- Eco要求⇒水性ラテックスインク、ソルベントUVインク搭載プリンタの投入と販売立上げ
- 高速・無人化要求⇒SG・IP・TA各市場向け高速フラッグシップ機の投入と販売立上げ

新興国市場向け売上を前期比1.5倍に拡大

- 第1四半期に投入の3.2mソルベント機 SWJ-320の販売立上げ
- 新興国における各販売子会社の販売・保守体制の強化

プラットフォーム化設計の推進

- プラットフォーム化を活用し、市場別に多用途展開を図る
- プリンタの前工程・後工程を含めたシステム化

円高対応力を高めるための体制の整備

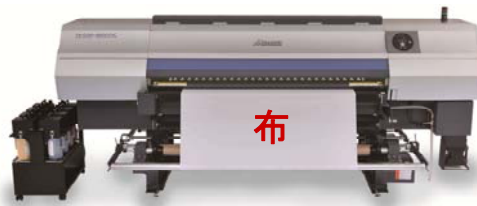
- エントリー機を中心に中国製造子会社への移管を進め、生産能力を1.5倍に増強する
- ハイプロダクション機等の高付加価値製品で国内生産規模を維持する

プラットフォーム化設計について

プリントユニットを共通化し、これをプラットフォームとしてインクやメディアの違いによる専用部分を組み合わせることで製品ラインナップを広げていく開発戦略。



UJV500-160



TX500-1800DS

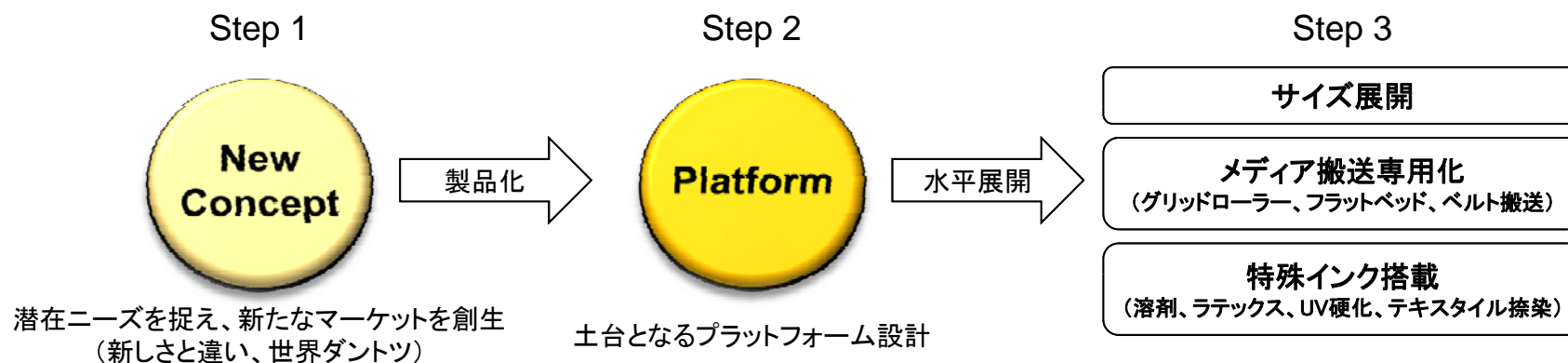


TS500-1800

プラットフォーム化することのメリット

- † 開発コストの削減 → 開発投資の効率化、利益改善
- † 開発サイクルの短期化 → 小回りよく、競合他社に先んじた市場提供
- † 品質の向上 → 実績ある機構を採用することによる信頼性向上
- † 複数マーケットへの同時期販売によるリスクヘッジ

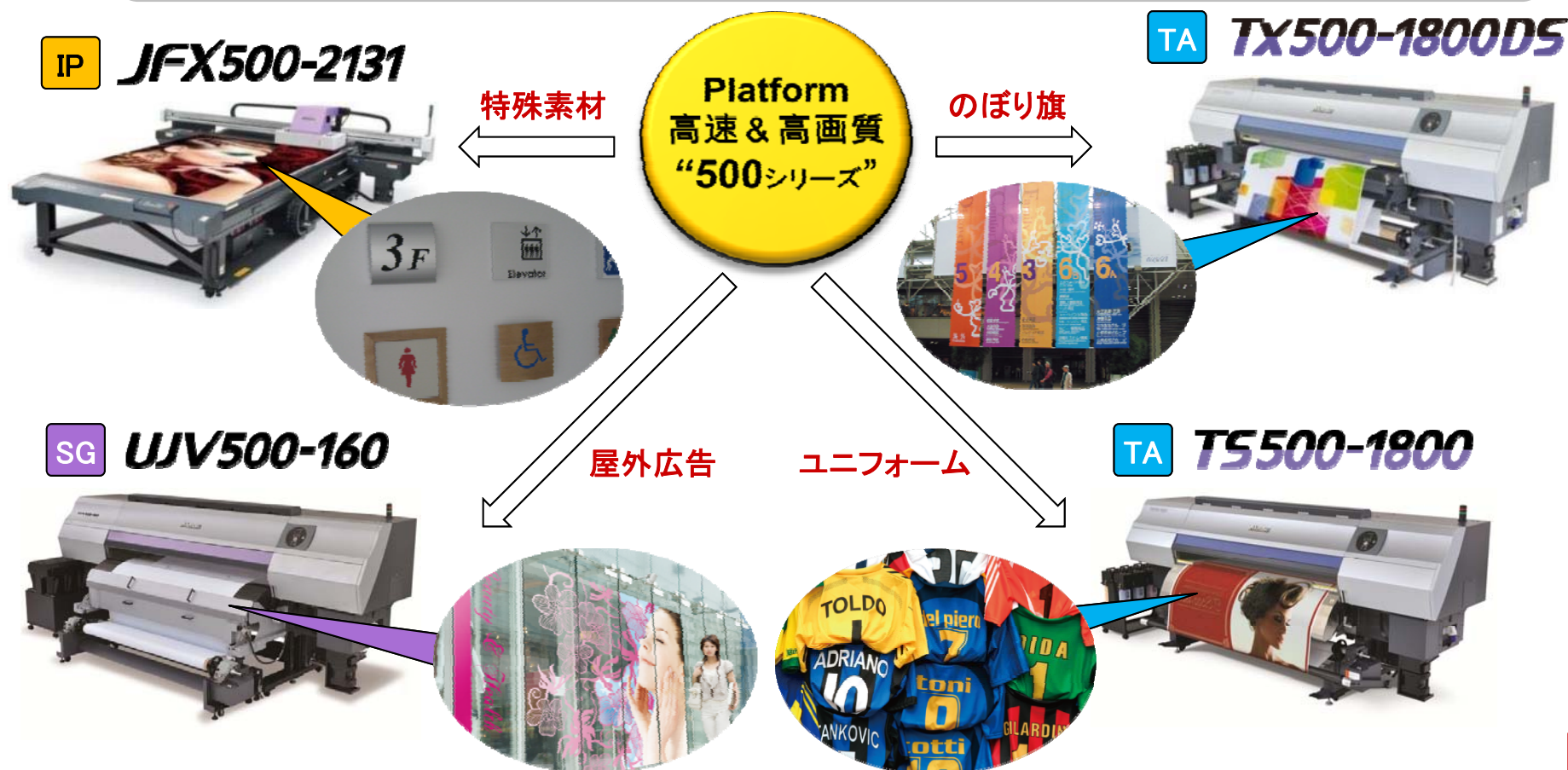
etc



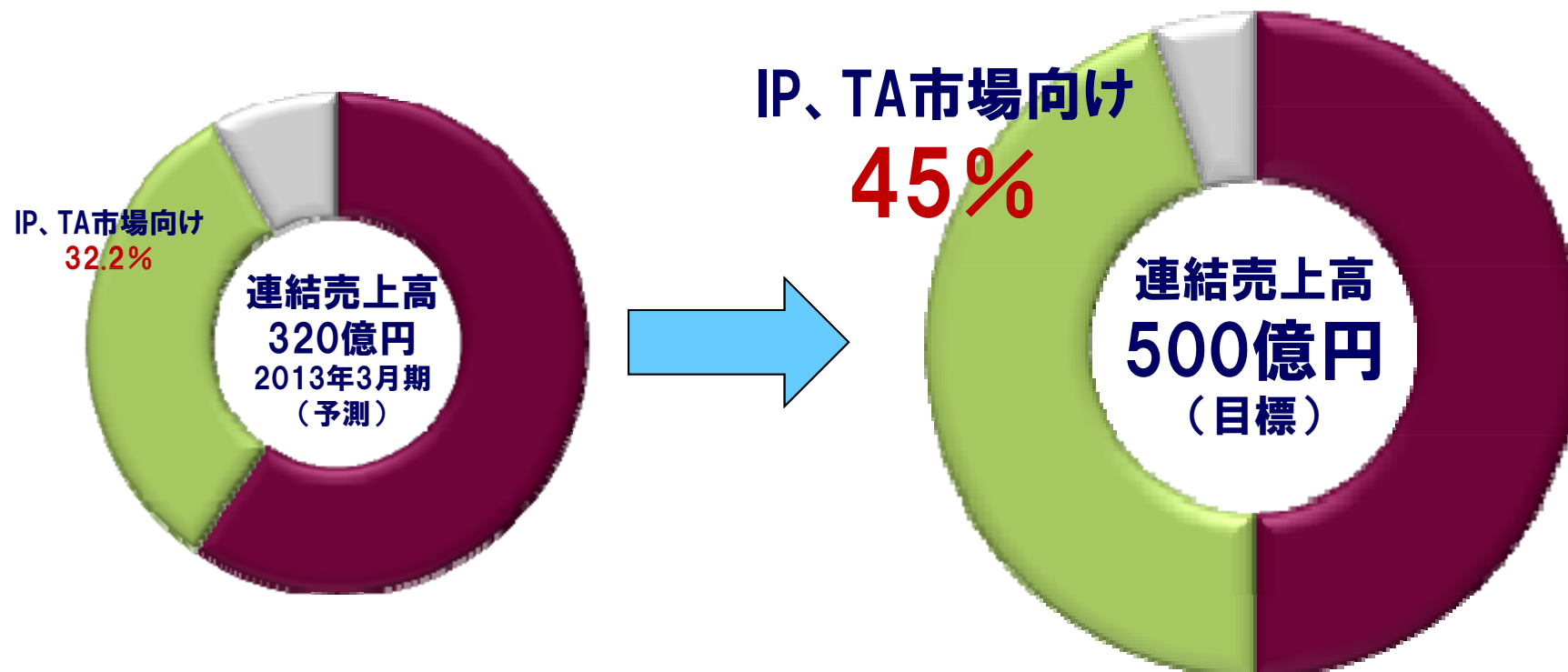
プラットフォームの水平展開

500シリーズについて

プラットフォーム構想により水平展開された『高速 & 高画質』のハイエンド機の製品ラインナップ。
 ハイエンド機は1台あたりの価格が高く、エントリー機ほどの販売台数は見込みにくい。
 そこで、『高速 & 高画質』という製品コンセプトをプラットフォーム化し、各市場へ水平展開を図る。



- IP、TA市場の売上比率を45%まで高め、経営の安定を図る



事業戦略 IP・TA市場の可能性

➤ インクジェットプリンタならこんな事も可能に・・・



オンデマンド(**必要な時に必要なだけ**)生産

- ・ 消費者の嗜好が多様化し、オリジナル(個性化)を求める声にお応えしたい・・・
- ・ お客様のニーズ、売れ筋に合わせて沢山の種類を在庫しておきたい・・・



何色が売れる・・・?

アナログ時代
(従来印刷)

何がどれだけ売れるのかわからないため、それぞれの種類を大量印刷し、在庫として持たざるを得ない。
→欠品の恐れ、売れ残りによる不良在庫の恐れ

デジタル時代
(インクジェット)

無地のまま在庫しておき、注文があった時に必要な分だけ印刷する。
→オンデマンド(必要な時に必要なだけ)生産
→無駄が生じず、環境にもやさしい

事業戦略 IP・TA市場の可能性

▶ スマートフォンケースへの印刷



フルカラー印刷



デジタル蒔絵

さらなる
付加価値

スマートフォンケースがいくらで
売られているかご存知ですか？

2,000円～3,000円
(5,000円を超えるものも)

⇕ Big Chance !

200円～300円
(印刷前の仕入れ値)

デジタル蒔絵の工程



素材

インクジェットプライマー
(糊)をプリンタで塗布

(手で振りかける)



素材

銀粉を振りかける
(糊で銀粉がくっつく)



素材

その後、フルカラーで
印刷して完成

➤ 銘板印刷、エッチング加工



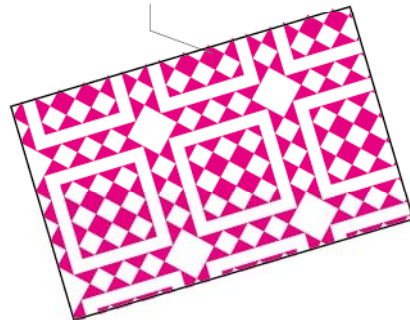
銘板（フルカラー）



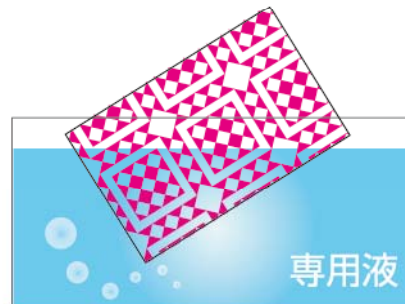
銘板（エッチング加工）

エッチング加工の工程

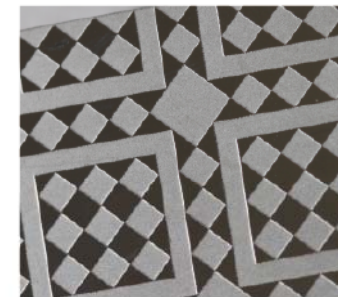
① UVプリントでマスク



② マスクされていない部分が腐食



③ マスク部分を取り除いて完成

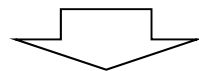


➤ 特殊印刷(厚盛り、ニス引き)

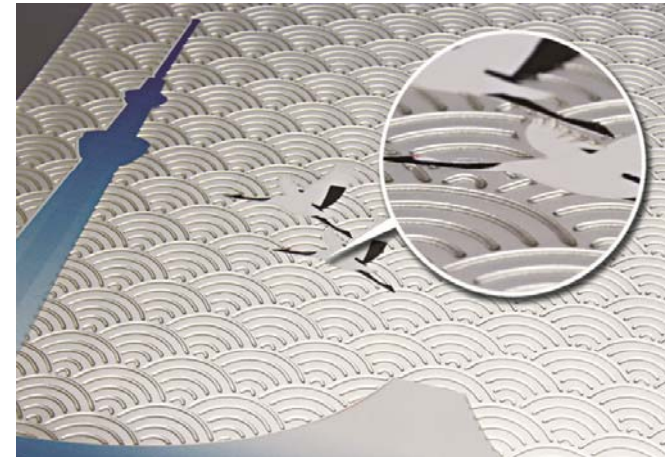


厚盛り印刷

同じ所を複数回プリントすることで、
だんだん盛り上がってくるUVプリント
の特性を生かした印刷方法

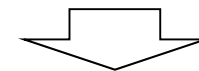


見るだけでなく、
触ってみたくなる付加価値をプラス



ニス引き印刷

色のない透明なUVインクを利用し
た印刷方法



キラキラとした光沢感で
アイキャッチ効果 & 高級感をプラス

事業戦略 IP・TA市場の可能性

➤ スポーツアパレルの印刷(着分印刷、昇華転写方式)



ユニフォーム

(SG分野でも)



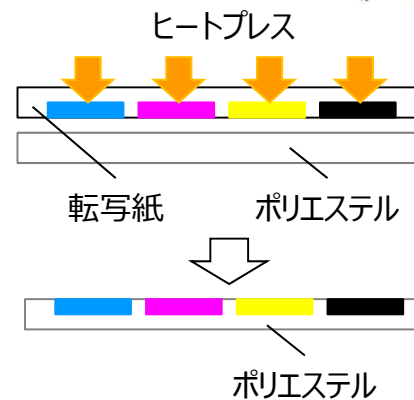
ソフトサイン

製作工程



転写紙と呼ばれる紙に、**1着分ずつ**プリンタで印刷します。

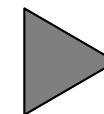
* ミラー反転させます



転写紙とポリエステルをヒートプレスします。

↓
乾燥して固体化していたインクが液化することなく気化して(昇華して)ポリエステルが染色されます。

こうして出来上がった生地を裁断して縫製し、ユニフォームが完成します。



説明動画
(転写工程)

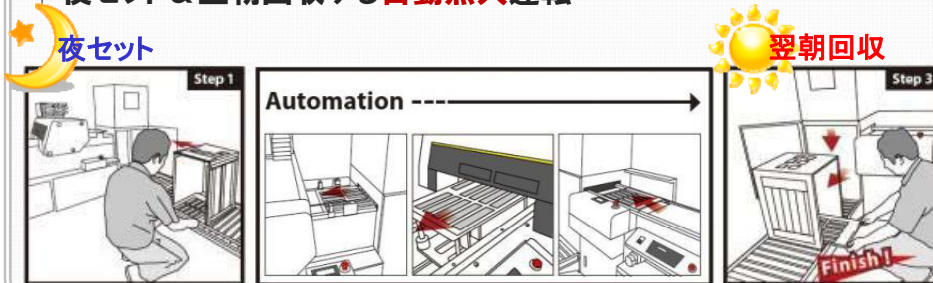
事業戦略 IP・TA市場の可能性

▶ プリンタ単体だけでなく、“システム”でソリューション提案

プリント工程を自動システム化

Print ROBO

- † ワークをセットする手間を解消する自動搬送装置を装着
- † 夜セット & 翌朝回収する**自動無人運転**



自動搬送装置
を装着



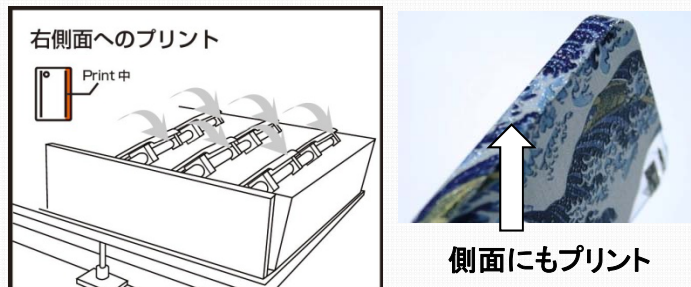
WJF-3042HG

オプション品

前面、側面を連続的にプリント

BBQ System

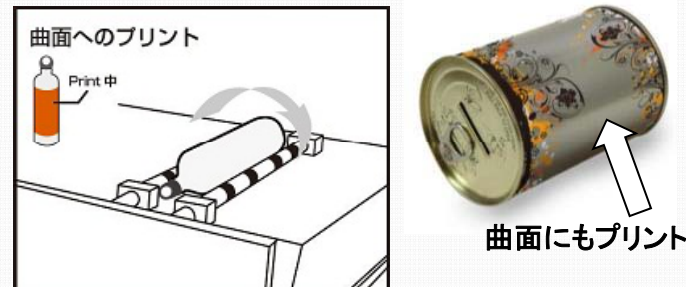
- † 治具を回転させて**側面プリントOK**



円筒状のワークをぐるっとプリント

Kebab System

- † ワークを回転させて**曲面を360度プリントOK**

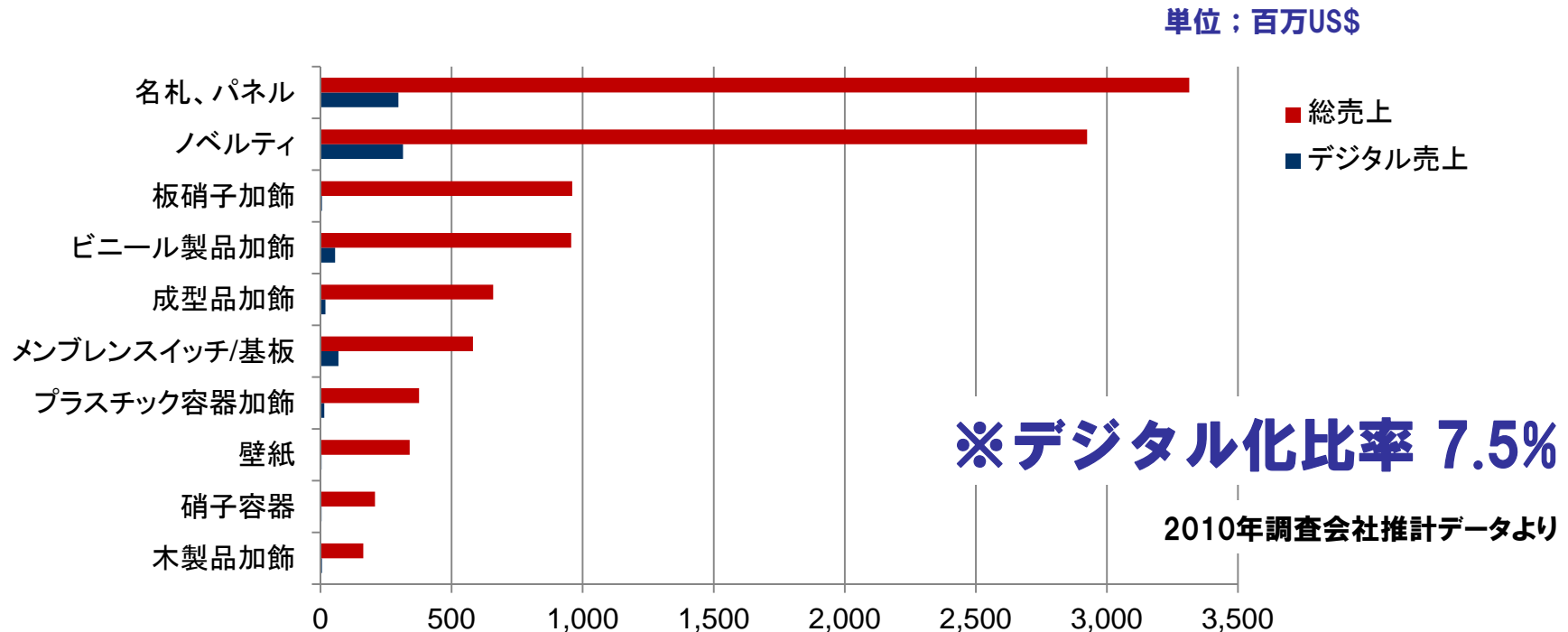


説明動画再生

Print ROBO
BBQ、Kebab
(約90秒)

事業戦略 IP・TA市場の可能性

産業用途でのデジタル化進行度（米国）



産業用途におけるデジタル化進行度は、まだまだ発展途上



だからこそ、市場としての“伸びしろ”は大きく残されている

商品戦略

- **プラットフォーム化**したベースマシンで、多展開を狙うための商品ラインナップの充実
- **新興国向け製品**(美しく、速く、低コストな製品)の積極投入

販売戦略

- ソリューション提案による**買い替えニーズ**の取り込み
- 地域販社と**地域に密着した**”ミニ展“戦略
- お客様のダウンタイムを軽減する**サービス網の構築**
- アフターマーケット(消耗品ビジネス)の取り込み

商品戦略

- 工業分野での生産性アップ
- 無人化に向けた**自動化システム**の市場投入
- 品揃戦略による**多様化への追従**

販売戦略

- スクリーン印刷・パッド印刷市場へのデジタル・オンデマンド生産の販促強化
- 基幹産業分野での需要掘り起こし
- 建装材、パッケージ分野への取り組み

商品戦略

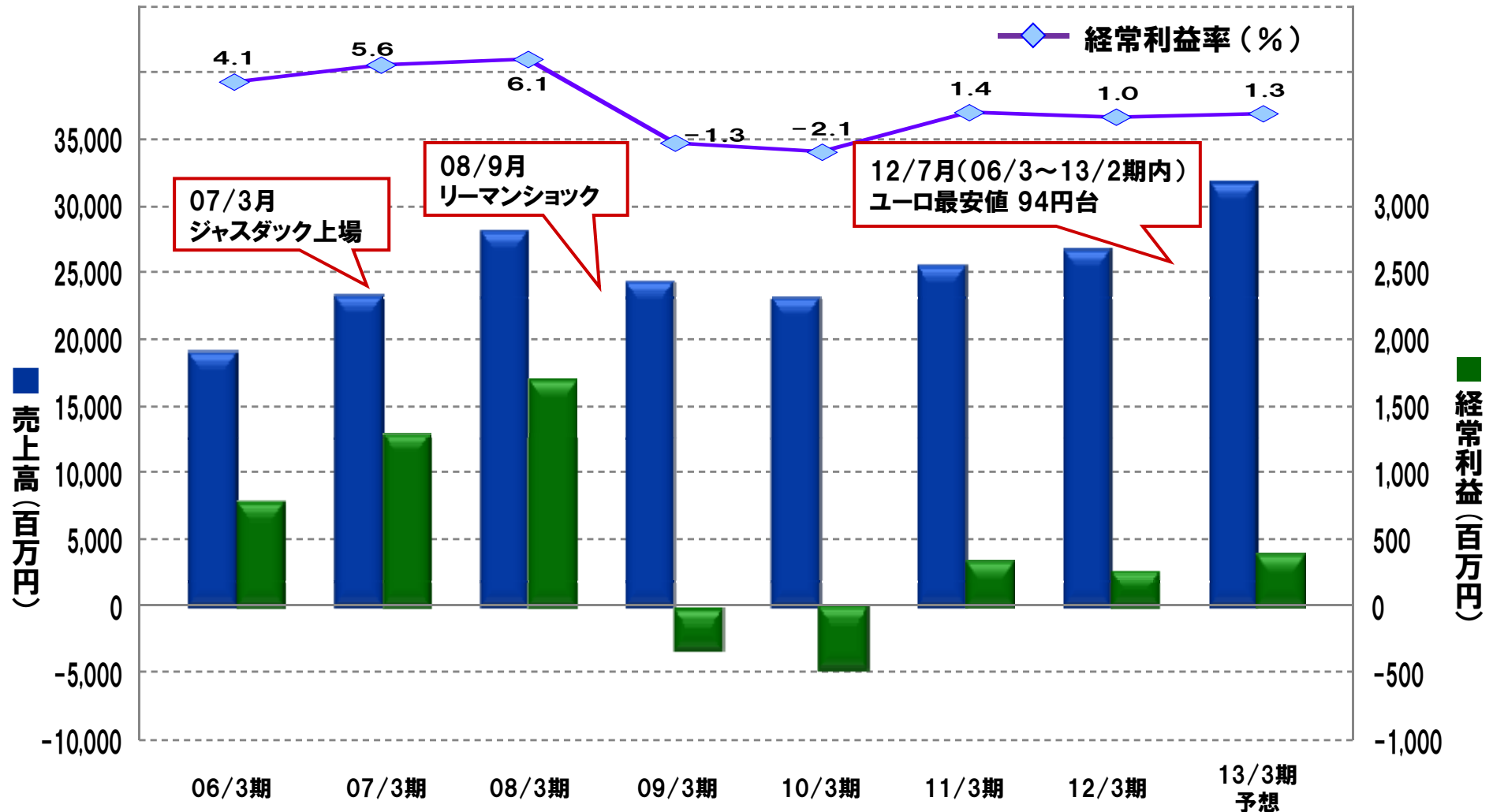
- 高画質・高生産性を実現する捺染プリンタの開発
- 無人運転で長時間稼働できるデジタル捺染システムの開発
- 消耗品ビジネスを広げるソリューション提供により、他社とのコラボレーションを組む

販売戦略

- テキスタイル生産地へのプリンタソリューション提供に着手し、需要を掘り起こす
- **インク販売を中心**としたアフターマーケットビジネスの拡大
- **消費地に近いエリア**へのトータルシステムの提案、推進

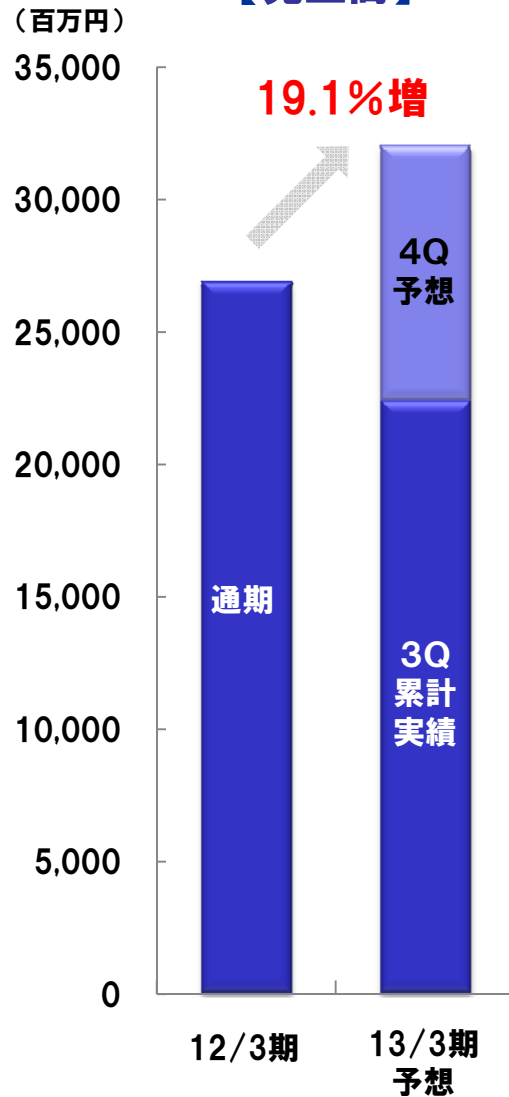
連結売上高推移

【2013年3月期予想】 売上高 32,000百万円
 経常利益 400百万円



連結業績予想

【売上高】



(百万円)	12/3期	13/3期		対12/3期		
	実績	3Q累計実績	4Q予想	通期予想	増減額	増減率
売上高	26,876	22,342	9,658	32,000	5,124	19.1%
営業利益	419	468	482	950	531	126.7%
経常利益	274	28	372	400	126	46.0%
当期純利益	214	△82	412	330	116	54.2%
為替レート(円)						
米ドル	79.08	80.01	92.00	86.01	6.93	8.8%
ユーロ	108.97	102.18	123.00	112.59	3.62	3.3%

13/3期3Q累計実績に基づく為替感応度(理論値)
 (為替レート1円円高による営業利益影響額:12か月相当額)
 米ドル:△14百万円
 ユーロ:△65百万円

為替変動に対する対策・考え方

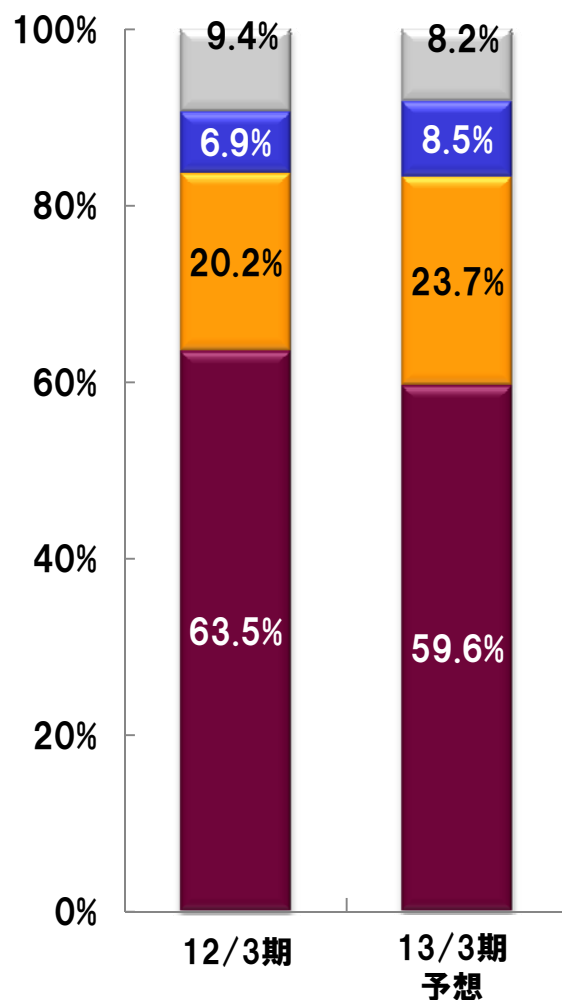
為替変動が当社連結業績に与える主な影響は以下の通り。

	円高への変動		円安への変動		利益への影響度	理由
	減収	利益への影響	増収	利益への影響		
売上高	減収	⊖要因	増収	⊕要因	大	海外販売比率が高く、外貨建の売上が多いため、大きく影響を受ける。
売上原価	コスト減	⊕要因	コスト増	⊖要因	中	売上原価の一部(材料費等)に外貨建取引がある。
販売管理費	コスト減	⊕要因	コスト増	⊖要因	小	海外子会社の販売管理費(給料手当等)が主に影響を受ける。
営業利益	⊖要因		⊕要因		前ページの為替感応度をご参照	主に上記3要素により左記の影響を受ける。

- 上記の為替変動による影響(為替感応度)を經常利益・当期純利益ベースでできるだけ小さくし、連結業績を安定させるため、当社は「為替予約」を導入している。
※為替予約・・・将来の外貨建取引について為替レートを予約・固定化する取引
- ただし、当社では短期間の為替変動(急騰・急落)を吸収するように為替予約を設定しており、長期間の為替変動については受容し、経営ベースで対応している。

機種群別売上高予想

【構成比率】



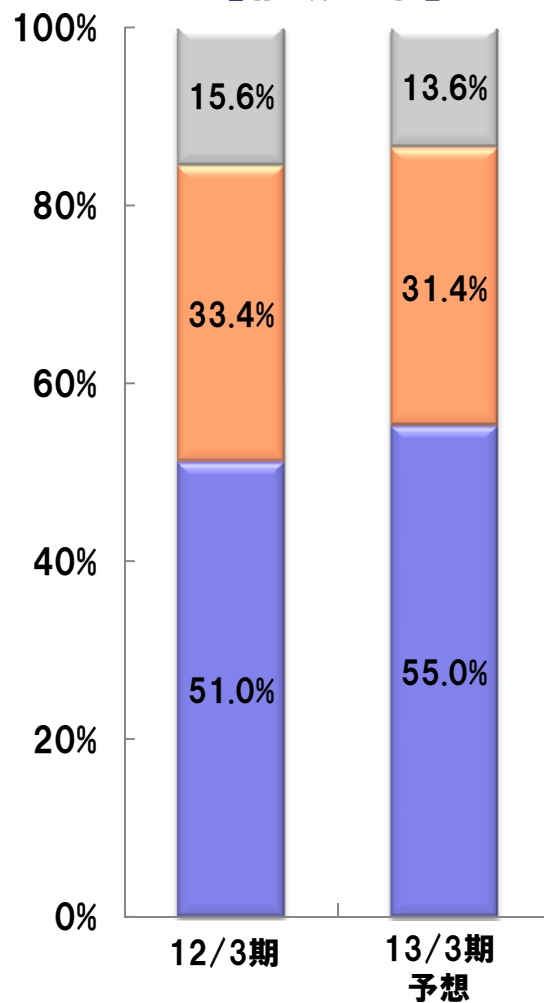
(百万円)	12/3期	13/3期		対12/3期		
	実績	3Q累計実績	4Q予想	通期予想	増減額	増減率
SG市場向け	17,071	13,668	5,398	19,067	1,996	11.7%
IP市場向け	5,428	5,041	2,543	7,585	2,157	39.7%
TA市場向け	1,860	1,693	1,038	2,732	872	46.9%
その他	2,517	1,937	677	2,615	98	3.9%
合計	26,876	22,342	9,658	32,000	5,124	19.1%

SG:先進国、新興国市場ニーズに対応し、マーケットシェアを拡大
 IP:UV硬化インクの特徴を活かす製品の充実、製品の特徴に合う用途別、多展開
 TA:デジタル捺染プリント工程向けのトータルシステム提案による製品本体とインクの拡販

SG市場向け IP市場向け TA市場向け その他

品目別売上高予想

【構成比率】



製品本体 インク その他

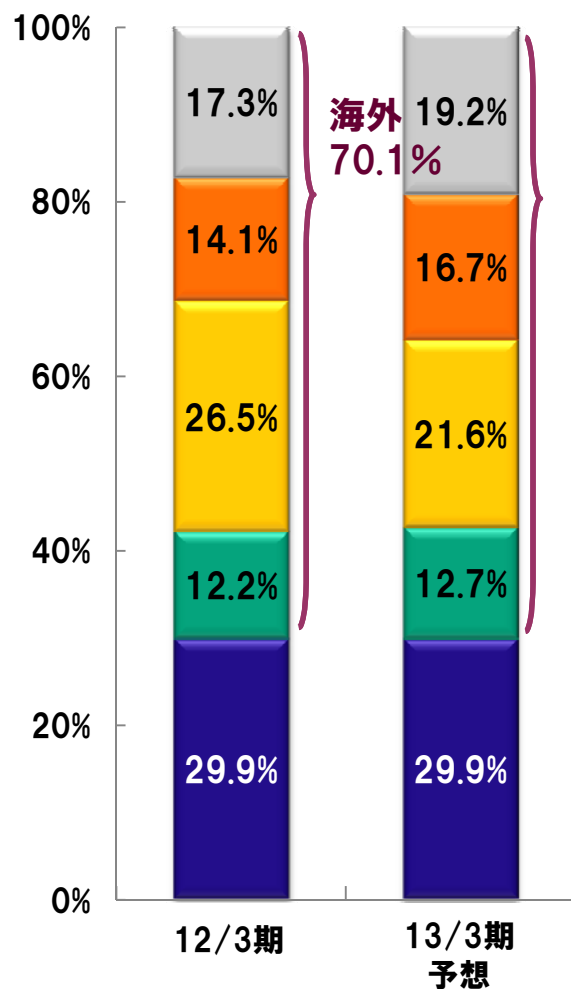
(百万円)	12/3期	13/3期		対12/3期		
	実績	3Q累計実績	4Q予想	通期予想	増減額	増減率
製品本体	13,712	11,756	5,844	17,600	3,888	28.4%
インク	8,977	7,220	2,818	10,039	1,062	11.8%
その他	4,187	3,365	995	4,360	173	4.1%
合計	26,876	22,342	9,658	32,000	5,124	19.1%

製品本体：先進国、新興国向け新製品の拡販による増加を見込む

インク：製品本体に対応した新インクの販売増加を見込む

エリア別売上高予想

【構成比率】



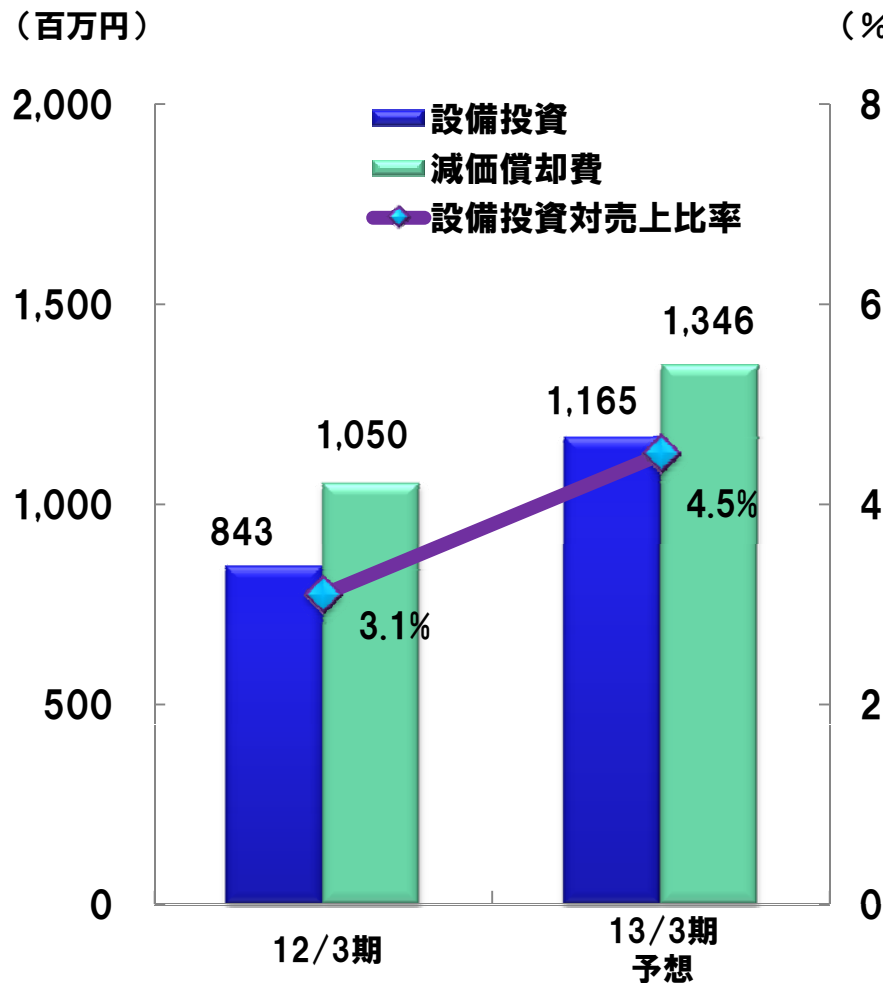
(百万円)	12/3期	13/3期		対12/3期		
	実績	3Q累計実績	4Q予想	通期予想	増減額	増減率
国内	8,032	6,754	2,815	9,569	1,536	19.1%
北米	3,289 (41.5M\$)	2,790 (34.8M\$)	1,261 (11.8M\$)	4,052 (46.7M\$)	762 (5.1M\$)	23.2% (12.4%)
欧州	7,126 (65.3M€)	4,906 (48.0M€)	1,992 (19.8M€)	6,898 (67.8M€)	△227 (2.4M€)	△3.2% (3.7%)
アジア	3,776	3,480	1,858	5,338	1,561	41.4%
その他	4,651	4,410	1,730	6,141	1,490	32.0%
合計	26,876	22,342	9,658	32,000	5,124	19.1%

※上表中の、北米、欧州の下段()の数値は、現地通貨ベース

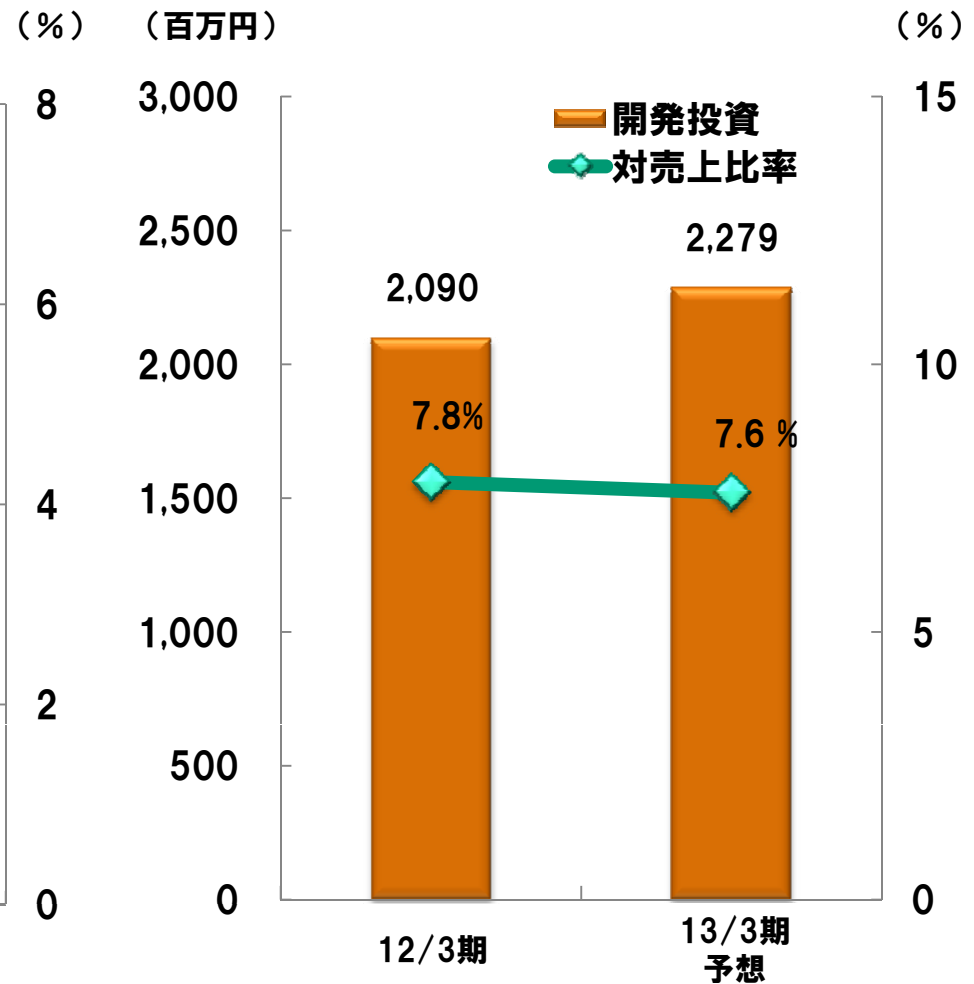
■ 日本 ■ 北米 ■ 欧州 ■ アジア ■ その他

設備投資、減価償却、開発投資予想

【設備投資・減価償却費】

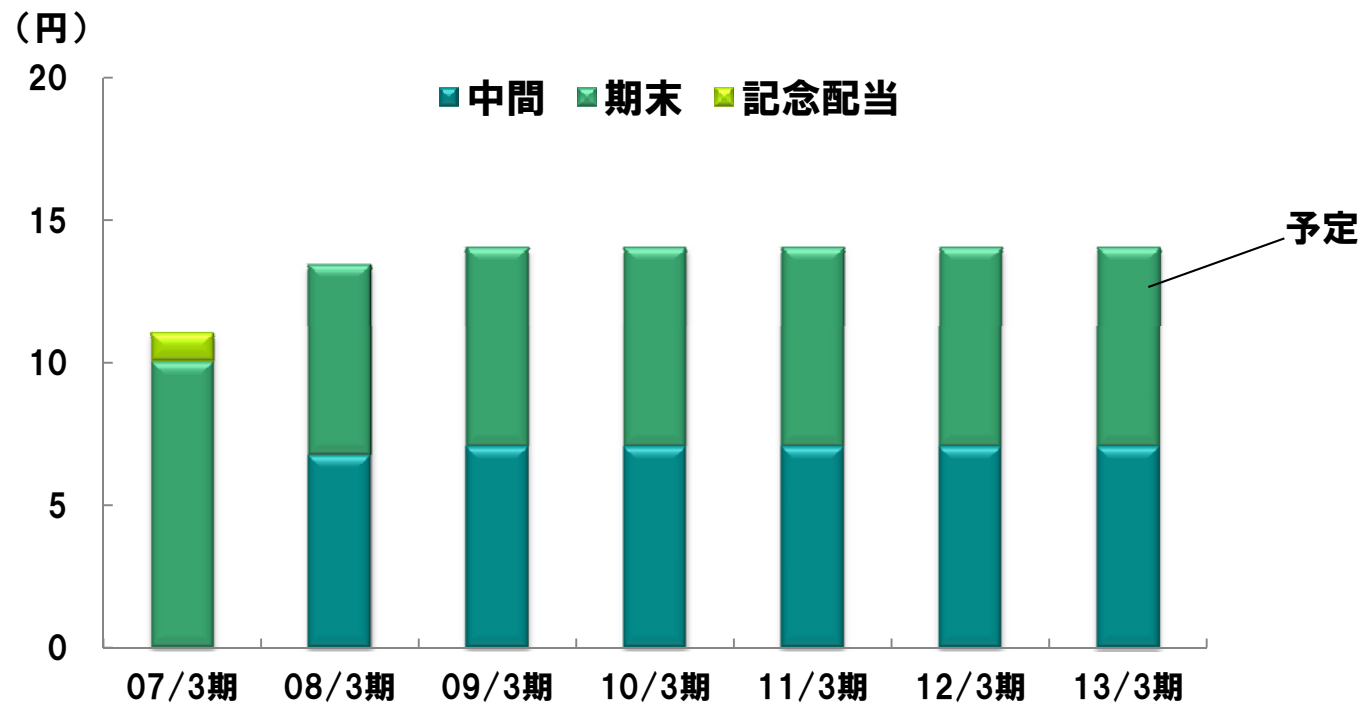


【開発投資】



配当方針

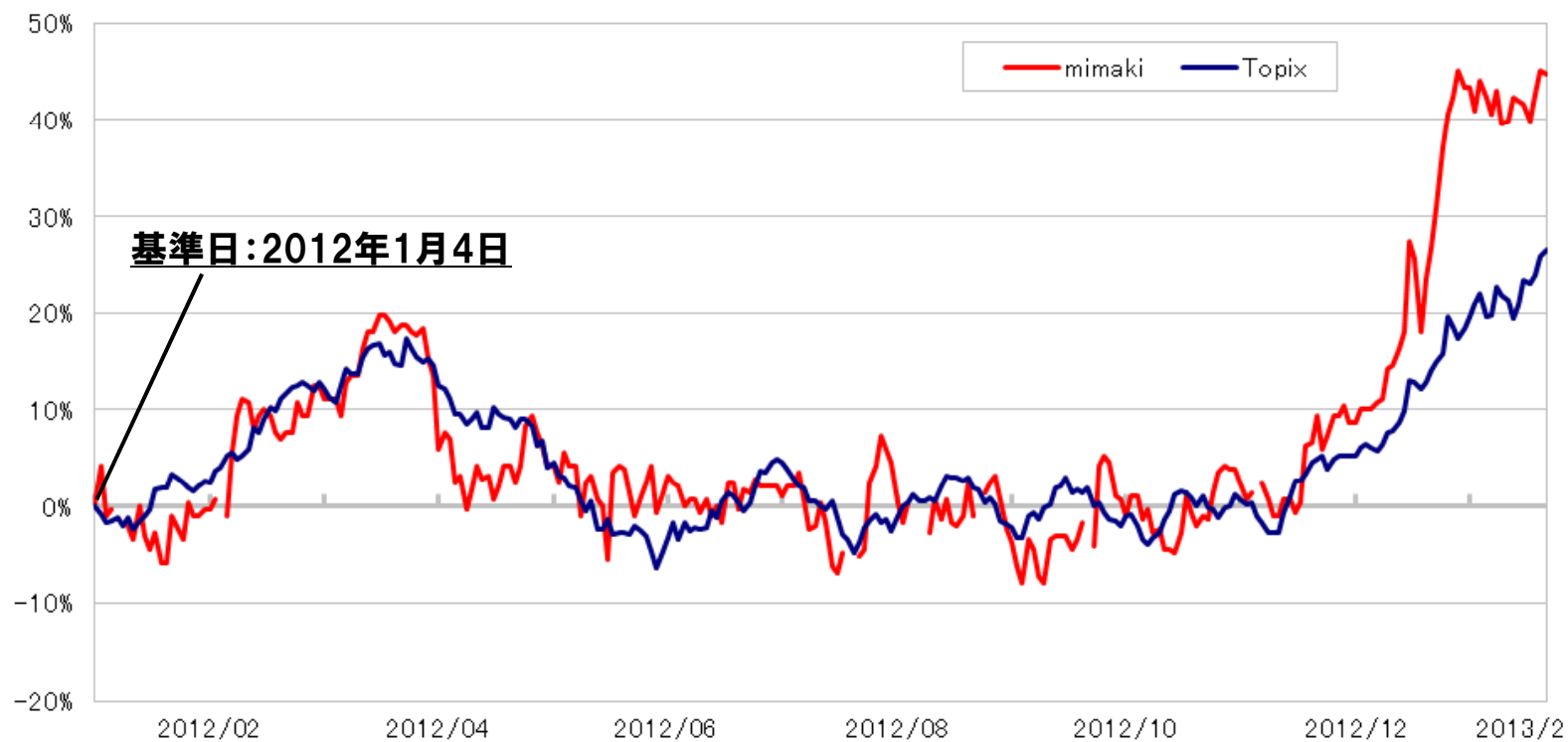
株主への還元を第一として、配当原資確保のための収益力を強化し、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針としております。



(注)上記グラフは、株式分割を考慮して表記しております。

株価の推移

ミマキ株価指数と東証株価指数の推移（2013年2月28日現在）



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・広報部

TEL 0268 (64) 2281

E-mail mimaki-ir@mimaki.jp

〔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をご承知おきください。