

株主様向け 会社説明会

(第39期業績予想、中長期戦略)

UJV500-160



UJF-6042



TX500-1800DS



株式会社 ミマキエンジニアリング
JASDAQ 証券コード: 6638

2013年6月27日

Mimaki

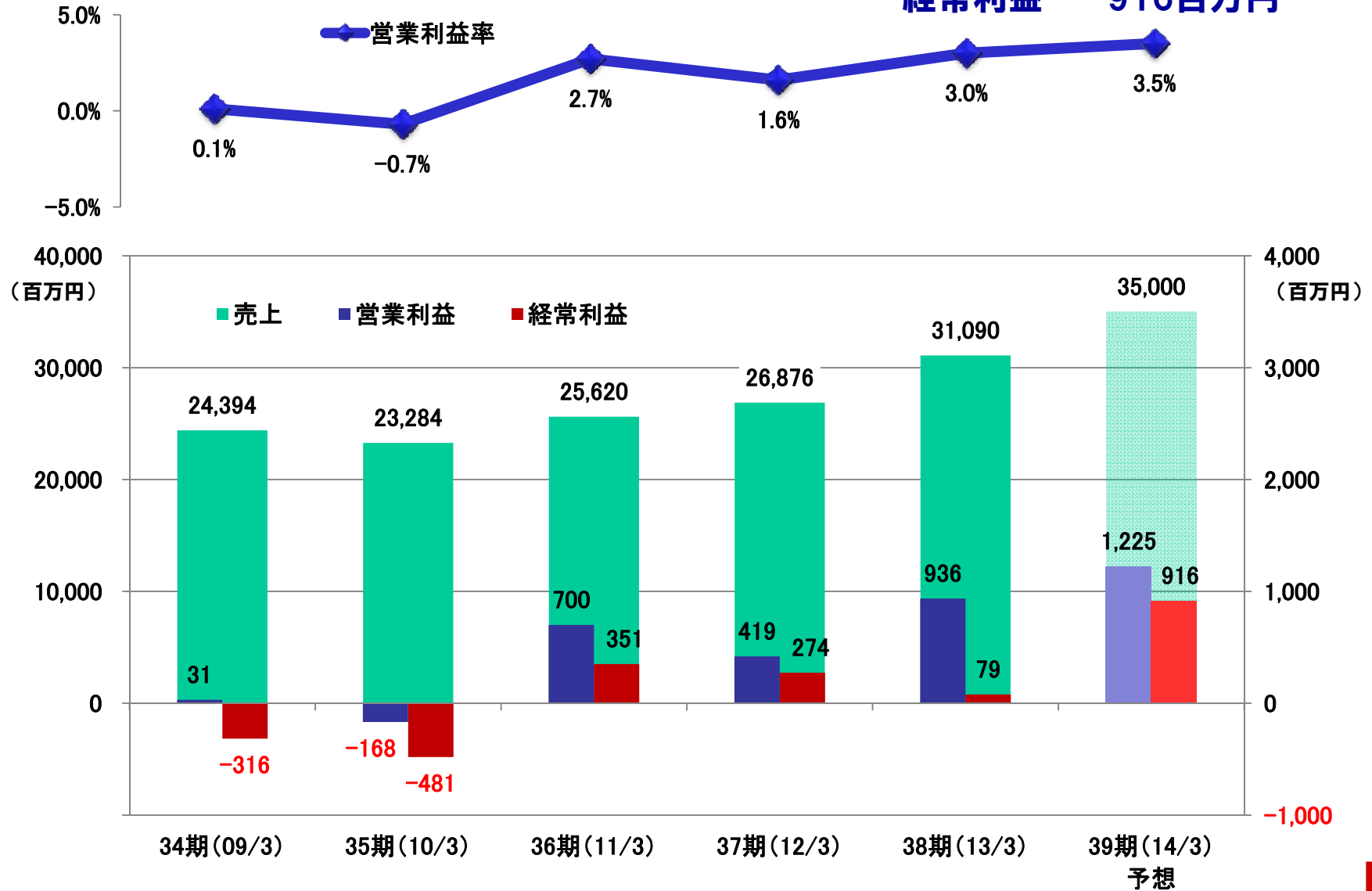
❖ 第39期(14/3月期)連結業績予想

❖ 中長期戦略

❖ ご参考資料

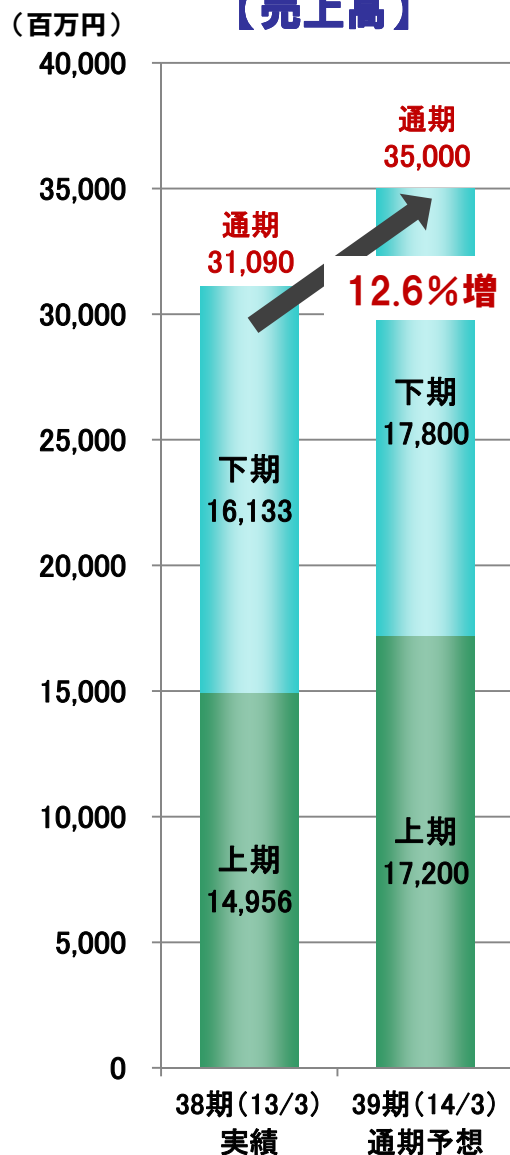
連結業績推移

【2014年3月期予想】 売上高 35,000百万円
 経常利益 916百万円



連結業績予想

【売上高】



	38期(13/3)		39期(14/3)				前期対比	
	実績	売上比	通期予想	売上比	上期	下期	増減額	増減率
売上高	31,090	—	35,000	—	17,200	17,800	3,909	12.6%
営業利益	936	3.0%	1,225	3.5%	602	623	288	30.8%
経常利益	79	0.3%	916	2.6%	387	529	836	1058%
当期純利益	132	0.4%	549	1.6%	232	317	416	315%

前提為替レート

米ドル	83.11円	95.00円
ユーロ	107.15円	120.00円

為替感応度

米ドル	9百万円
ユーロ	62百万円

為替レートが1円変動することによる営業利益への影響

売上高

- 38期に発売した500シリーズ等の新製品の販売増を見込む
- 製品本体の販売増に伴い、インク等の消耗品売上も増加見込み
- 成長性ある国に販売子会社を設立するなどグローバル展開を推進し、販路拡大を強化

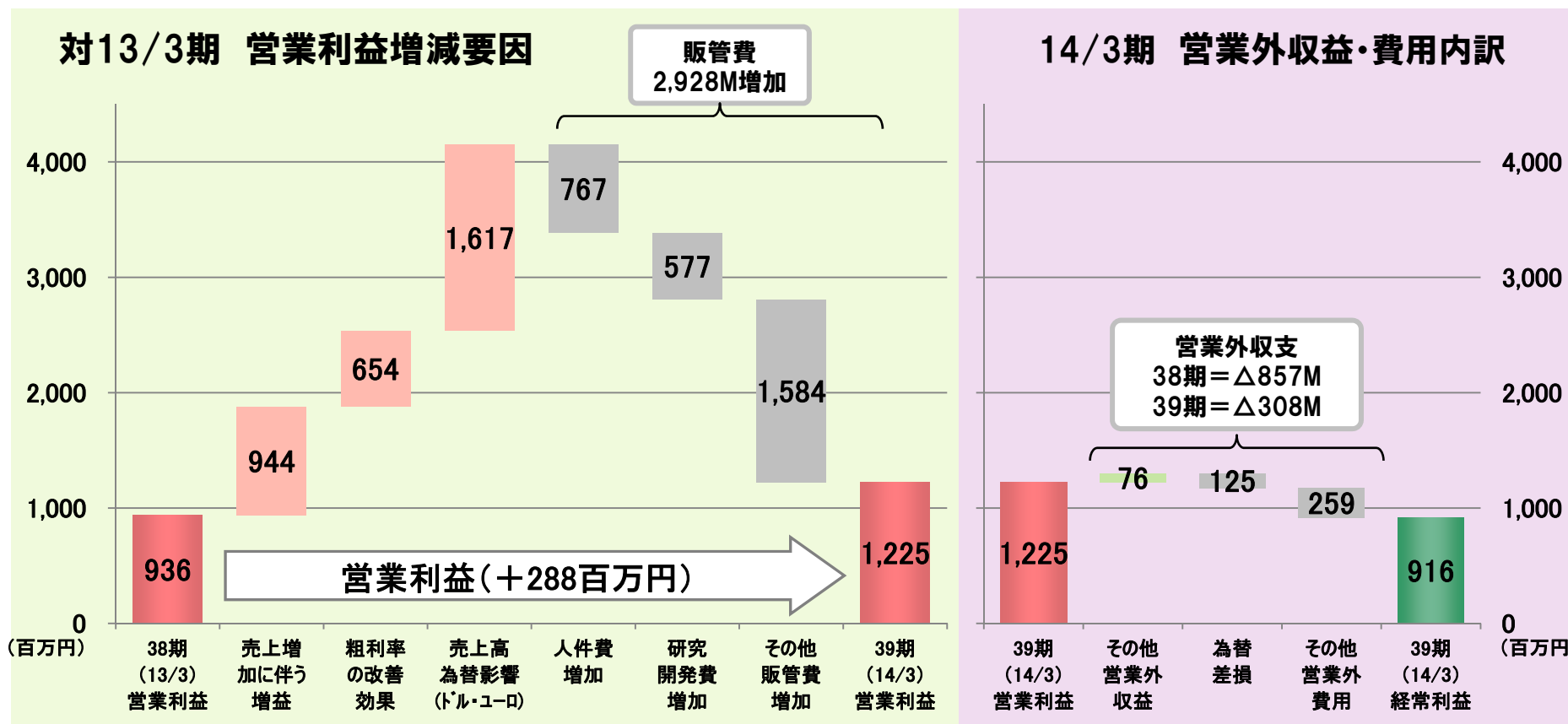
営業利益

- 生産・調達のグローバル化によるコストダウンと在庫管理強化を推進
- 新製品販売の早期立ち上げと、グローバル展開のため販売費の増加を見込む

経常利益

- 38期の外貨建予定取引に係る為替差損(125M)を第一四半期に見込む

利益増減要因



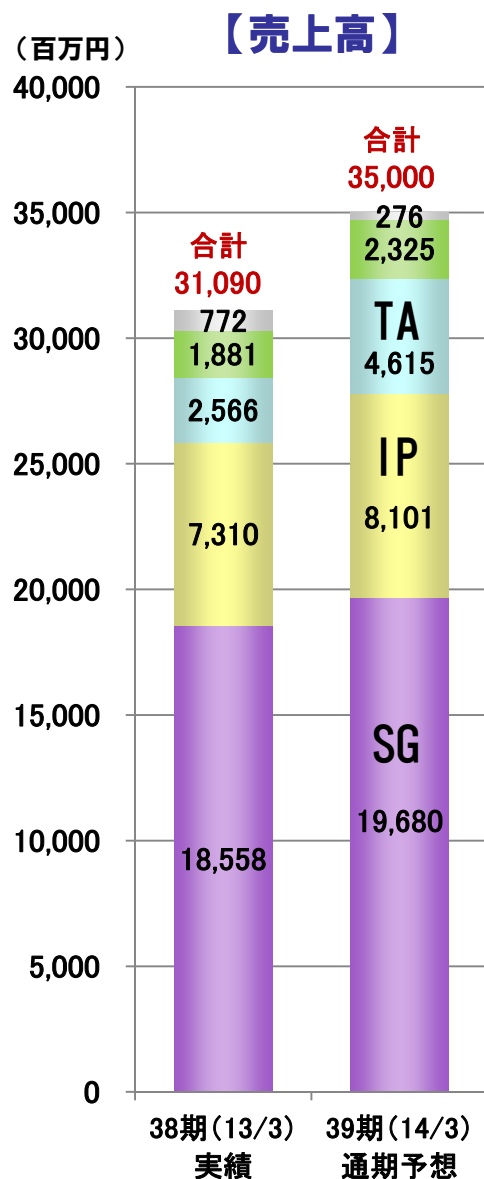
販管費について

- 営業・サービス等を中心とした人員増加により人件費が767M増加
- 将来の強みとなる要素技術開発を強化

営業外費用について

- その他営業外費用の主なものとして、支払利息152Mを見込む

機種群別売上高予想



	38期(13/3)		39期(14/3)				前期対比	
	実績	構成比	通期 予想	構成比	上期	下期	増減額	増減率
SG市場向け	18,558	59.7%	19,680	56.2%	9,688	9,991	1,121	6.0%
IP市場向け	7,310	23.5%	8,101	23.1%	3,978	4,123	791	10.8%
TA市場向け	2,566	8.3%	4,615	13.2%	2,270	2,345	2,048	79.8%
保守部品	1,881	6.0%	2,325	6.6%	1,126	1,199	443	23.6%
その他	772	2.5%	276	0.8%	136	140	△495	△64.1%
合計	31,090	—	35,000	—	17,200	17,800	3,909	12.6%

SG市場向け

- 環境面で強みのあるJV400LX、UJV500の販売立上げ
- 新興国市場向けのSWJ-320Sの拡販強化
- 主力エントリーモデルの既存製品のコストダウンを進め、価格競争力を強化

IP市場向け

- UJF-6042、JFX500で品揃えを充実させ、用途別の多展開を強化
- 製品だけでなく顧客に役立つソリューションも提供し、更なるシェアアップ

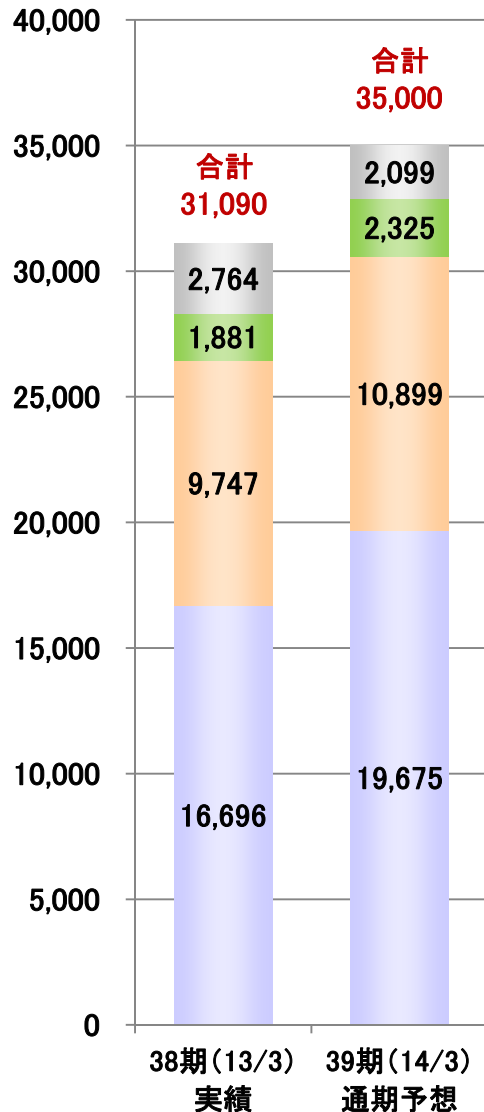
TA市場向け

- 500シリーズの本格販売で、中量生産以上の市場への拡販を強化し、これに伴うインク販売を中心としたアフターマーケットビジネスを拡大

品目別売上高予想

【売上高】

(百万円)



	38期(13/3)		39期(14/3)				前期対比	
	実績	構成比	通期 予想	構成比		前期対比		
				上期	下期	増減額	増減率	
製品本体	16,696	53.7%	19,675	56.2%	9,853	9,821	2,979	17.8%
インク	9,747	31.4%	10,899	31.2%	5,215	5,684	1,152	11.8%
保守部品	1,881	6.0%	2,325	6.6%	1,126	1,199	443	23.6%
その他	2,764	8.9%	2,099	6.0%	1,005	1,094	△664	△24.1%
合計	31,090	—	35,000	—	17,200	17,800	3,909	12.6%

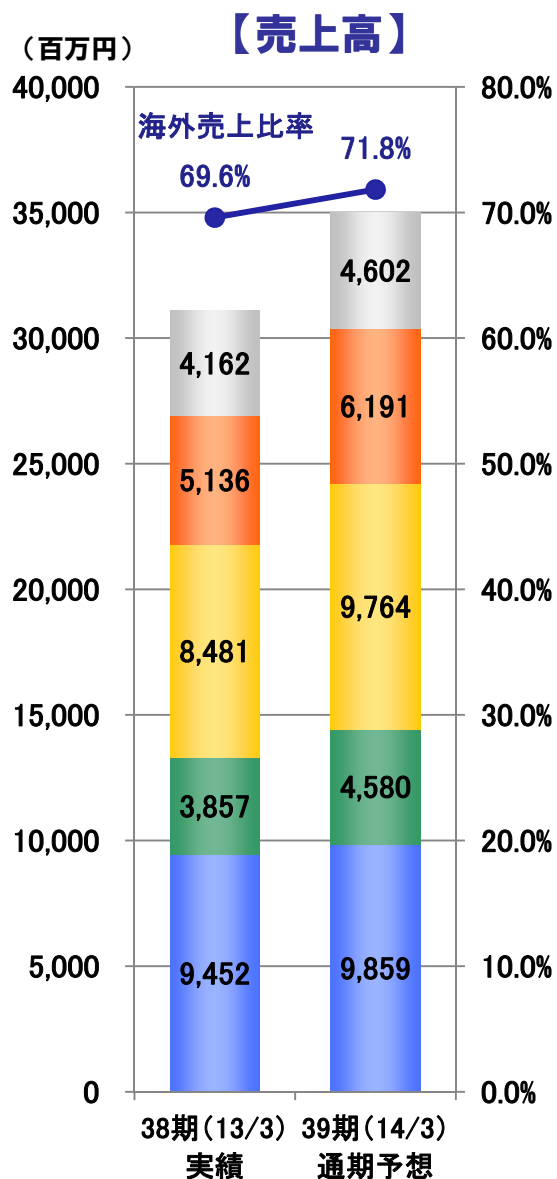
製品本体

- 新製品の拡販、プリントソリューションの提供、顧客密着型の営業・サービス体制の強化により増加を見込む

インク

- 製品本体の売上増加に伴い、それに付随するインク売上も増加を見込む

エリア別売上高予想



(百万円)	38期(13/3)		39期(14/3)				前期対比	
	実績	構成比	通期 予想	構成比	上期	下期	増減額	増減率
日本	9,452	30.4%	9,859	28.2%	4,750	5,109	407	4.3%
北米	3,857 (46.3M\$)	12.4%	4,580 (48.2M\$)	13.1%	2,175 (22.8M\$)	2,405 (25.3M\$)	723 (1.8M\$)	18.7% (4.1%)
欧州	8,481 (79.2M€)	27.3%	9,764 (81.3M€)	27.9%	4,492 (37.4M€)	5,272 (43.9M€)	1,283 (2.1M€)	15.1% (2.7%)
アジア	5,136	16.5%	6,191	17.7%	3,162	3,029	1,054	20.5%
その他	4,162	13.4%	4,602	13.2%	2,619	1,983	440	10.6%
合計	31,090	—	35,000	—	17,200	17,800	3,909	12.6%

日本

- 金融/経済政策を背景とした景気回復で堅調に増加

北米

- 前年度から継続している穏やかな景気回復傾向で堅調に増加

欧州

- 緊縮財政などによる景気低迷が予想されるが緩やかに増加

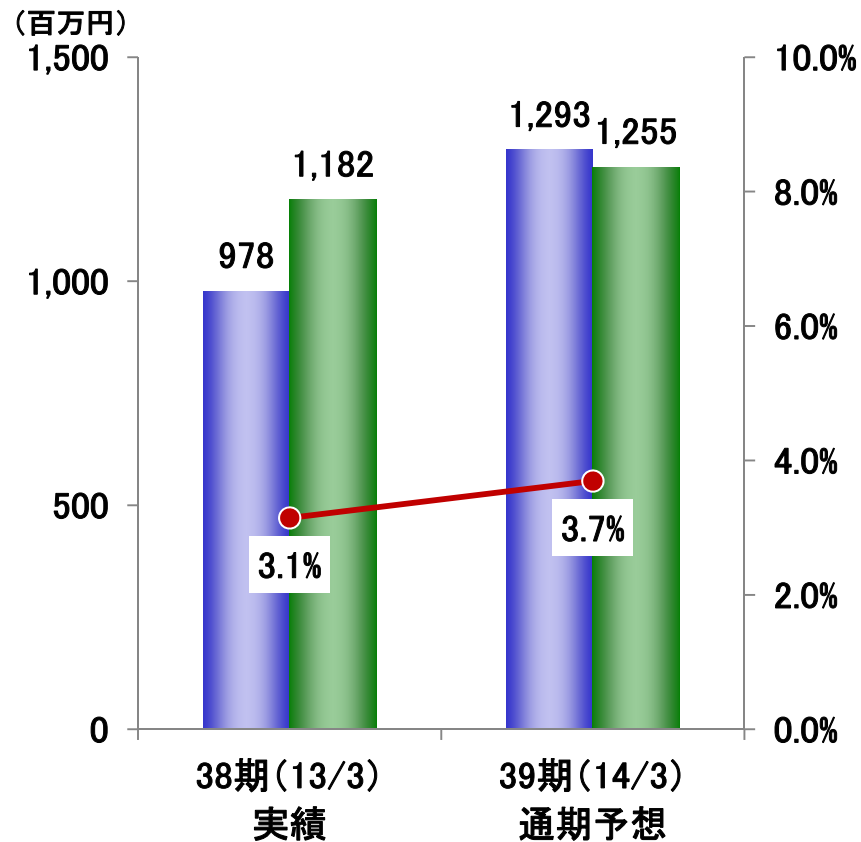
アジア、その他

- 先進国を上回る成長で推移するものと予想

設備投資、減価償却、開発投資予想

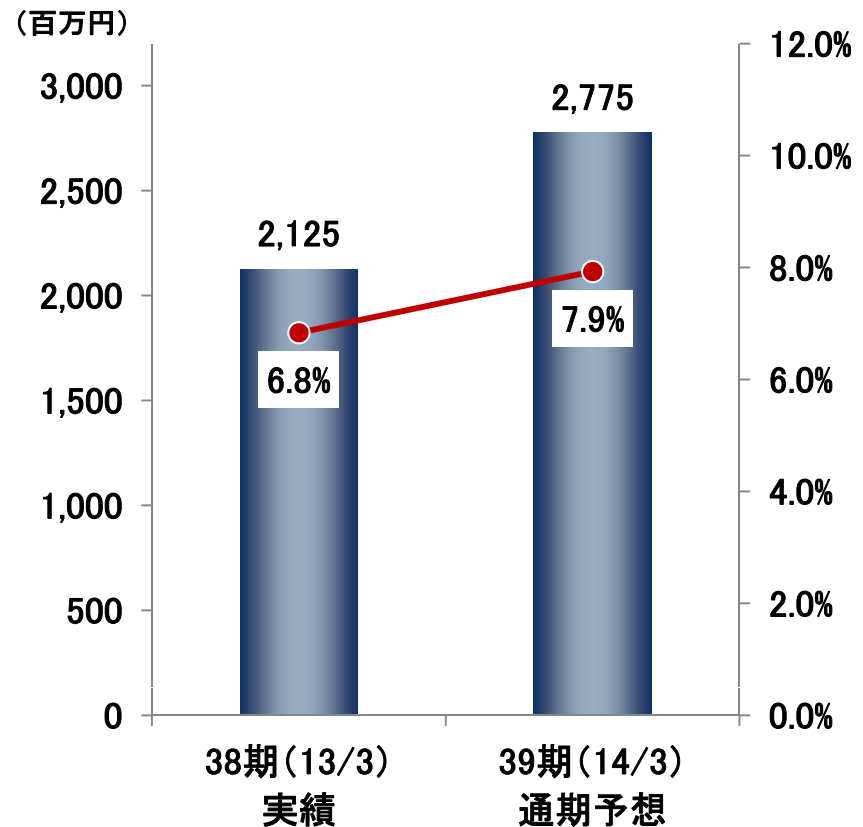
【設備投資・減価償却費】

■ 設備投資 ■ 減価償却費 ●-● 設備投資対売上比率



【開発投資】

■ 開発投資 ●-● 対売上比率



※ 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、販管費における「研究開発費」は、38期894百万円、39期1,471百万円です。

❖ 第39期(14/3月期)連結業績予想

❖ 中長期戦略

❖ ご参考資料

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。

■ 売上額500億円を達成するための“M500プロジェクト” スタート

- IP、TAの売上比率を高め、SGに並ぶ**第2、第3の柱**とする
- 売上伸長の見込める国に**販売子会社**を新設
- **地域密着型**営業をグローバル展開

■ 開発体制の強化

- 将来の強みとなる**要素技術開発**を担当する部門を設立
- 製品の**開発プロジェクト**(縦軸)組織を強化

■ 生産体制の強化

- グローバル在庫をタイムリーに把握し、**需要変動に追従できる**生産体制を構築

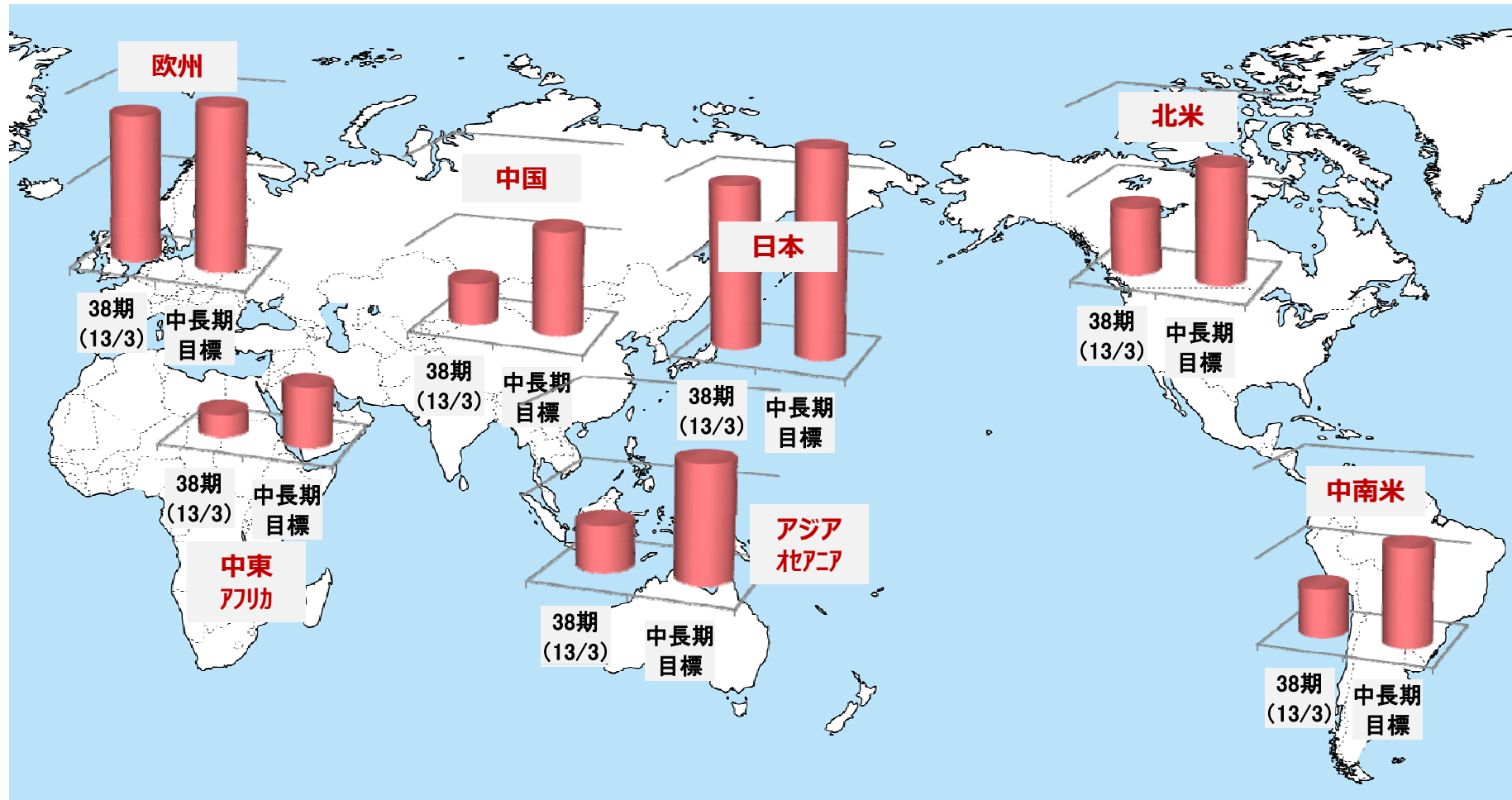
■ 原価率低減の推進

- 製品原価率を**毎年2ポイント以上低減**
- 為替状況に対応し購買ルートを選択

■ 品質管理の徹底

- 製品リリース直後の**初期流動管理**を強化し、品質目標を早期達成

エリア別 中長期成長展望

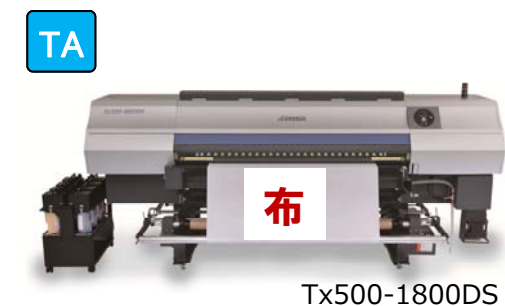
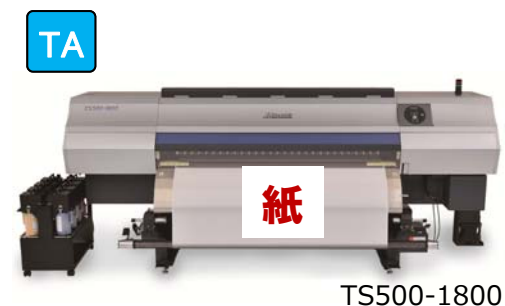
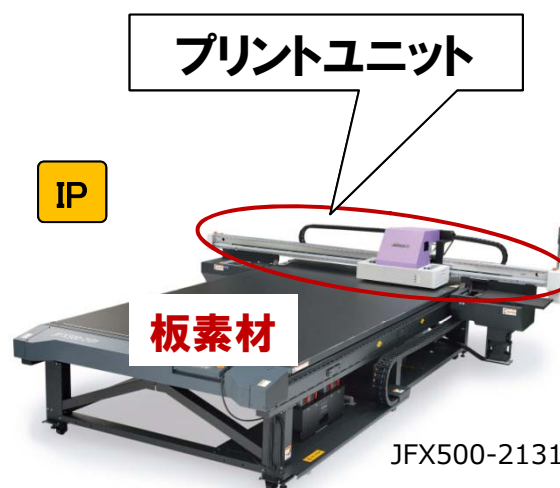


開発戦略：プラットフォーム設計

プラットフォーム化 ⇒ プリントユニットを複数機種で共通化
専用部分 ⇒ メディア、インクに合わせて個別に設計

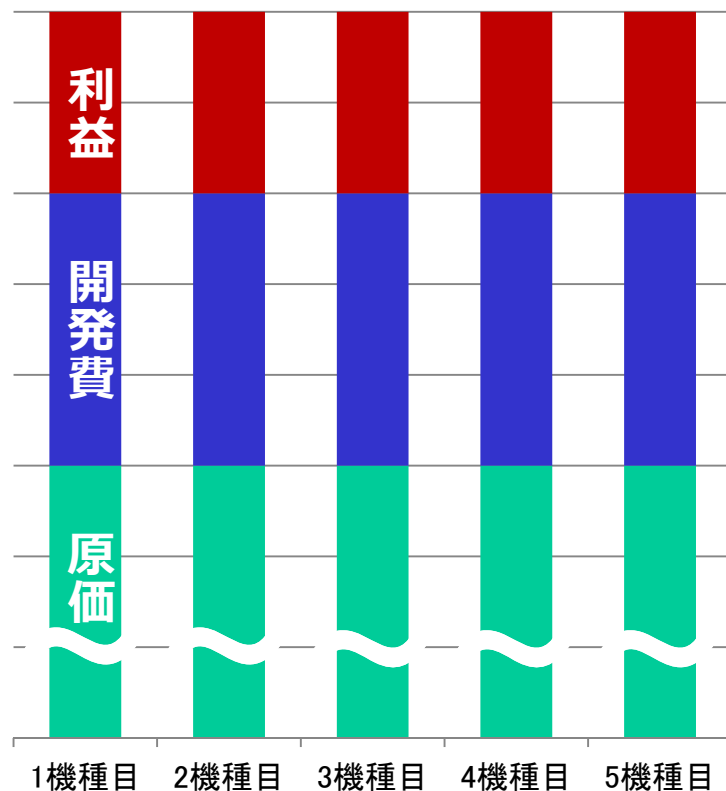
プラットフォーム設計のメリット

- † 開発コストの削減
- † 開発サイクルの短期化
- † 品質の向上

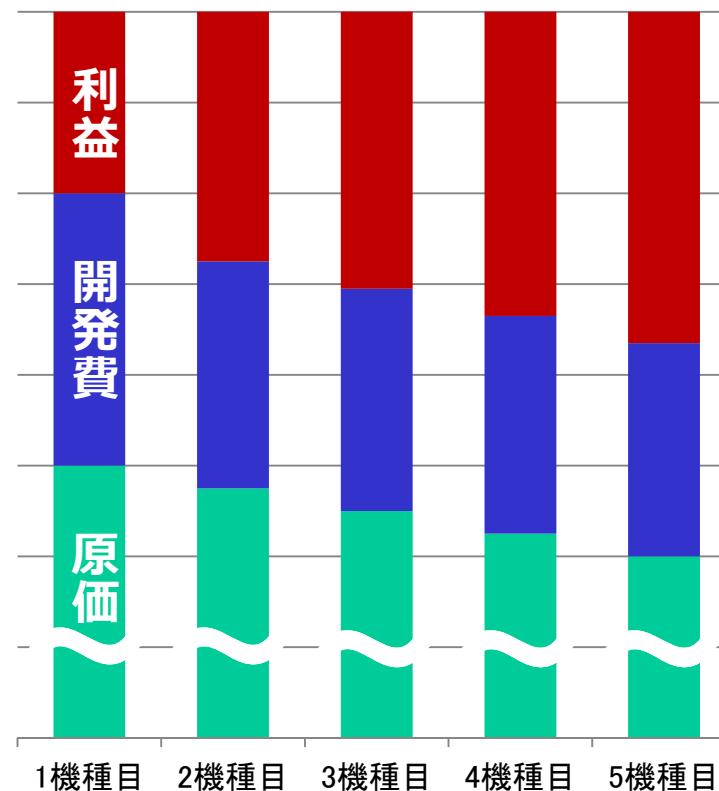


プラットフォーム設計の効果

従来の開発設計



プラットフォーム設計



※説明のためのイメージです。

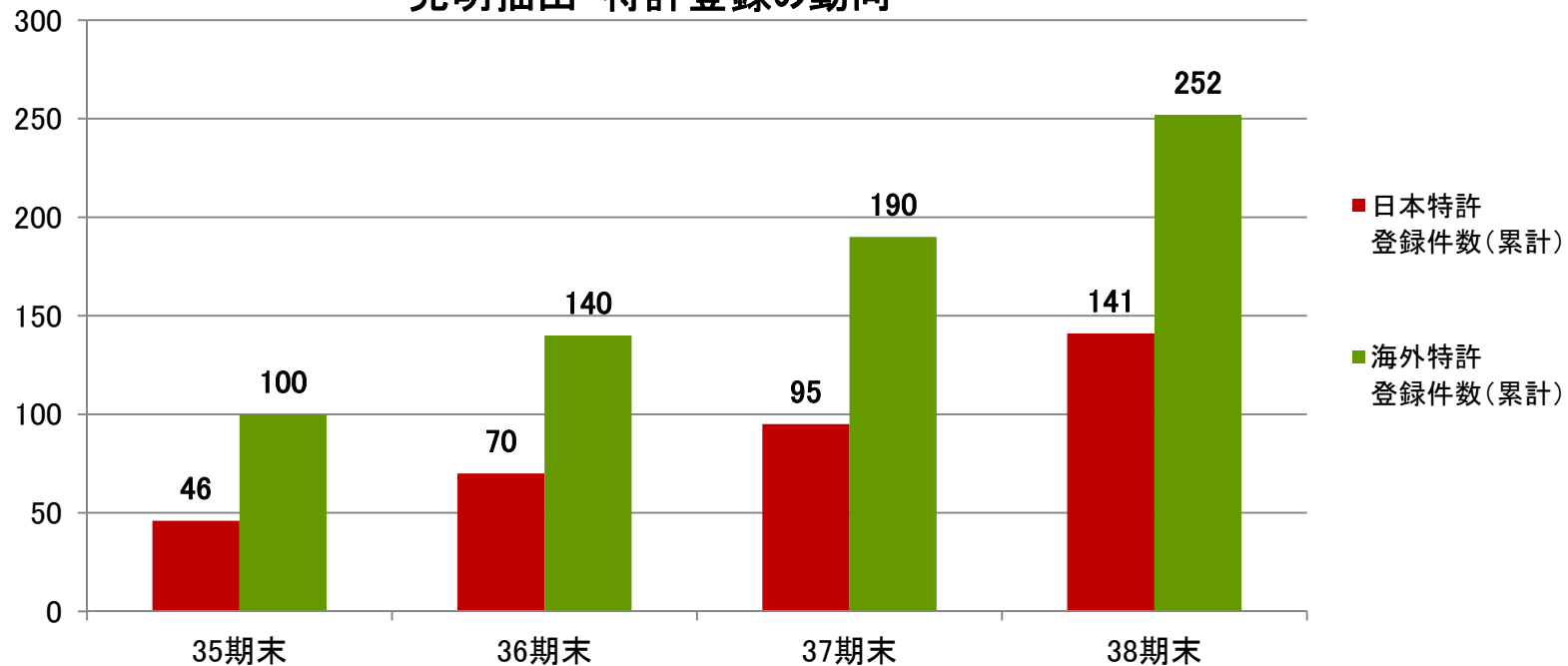
プラットフォーム設計では、機種を重ねることに

- 開発費ダウン : プラットフォームは1機種目で完成
- 原材料費ダウン : 共通部品の大量発注によるスケールメリット

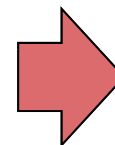
収益性
向上

- 独自技術を盛り込んだ製品を市場提供する開発型企业として、発明した知的財産を権利化し、その権利を守るための特許戦略に注力

発明抽出・特許登録の動向



当社製品の独自性確保
権利を生む + 権利を守る

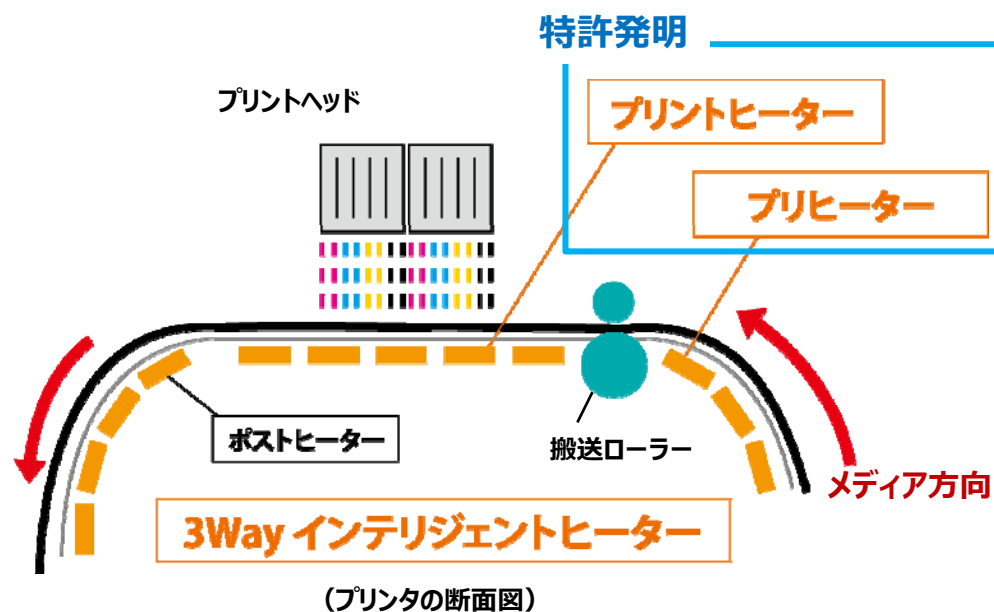


“新しさと違い”で
攻める

取得特許のご紹介①

➤ プリントヒーターに関する特許

ソルベントインクジェットプリンタにおいて、プリント前とプリント中に塩ビメディアをヒーターで温めることでインクの滲みを防ぎ、**鮮やかで美しい仕上がりが得られる**



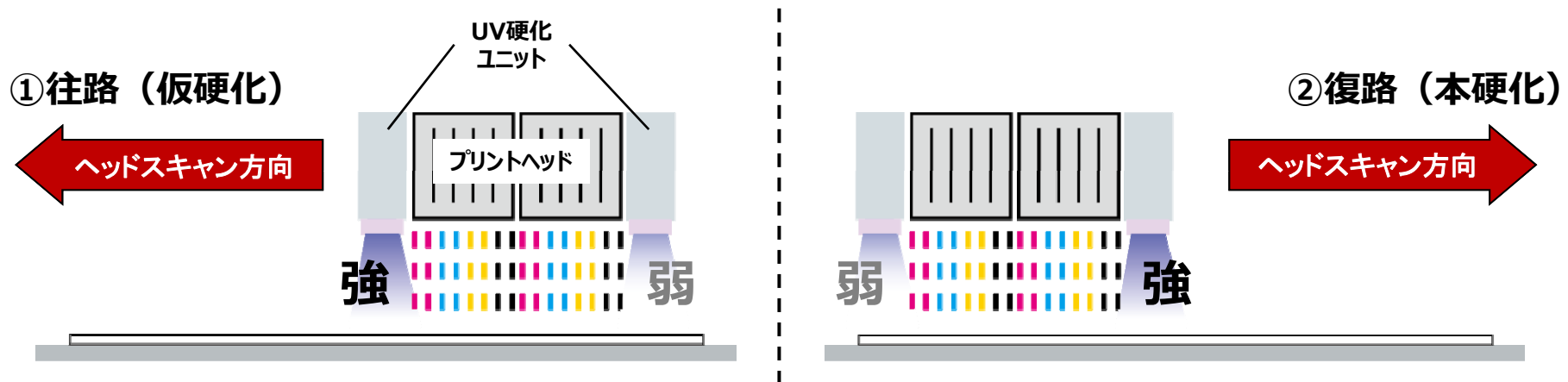
特許登録番号

日本	4889059
米国	8.444.262
中国	ZL 200910222559.8

取得特許のご紹介②

➤ LED-UV技術における「仮硬化→本硬化」に関する特許

UV硬化ユニットのUV照度を独立制御し、往路ではインクを“仮硬化”の状態にしておき、復路で“本硬化”させることで、**仕上がりに光沢感が得られる**



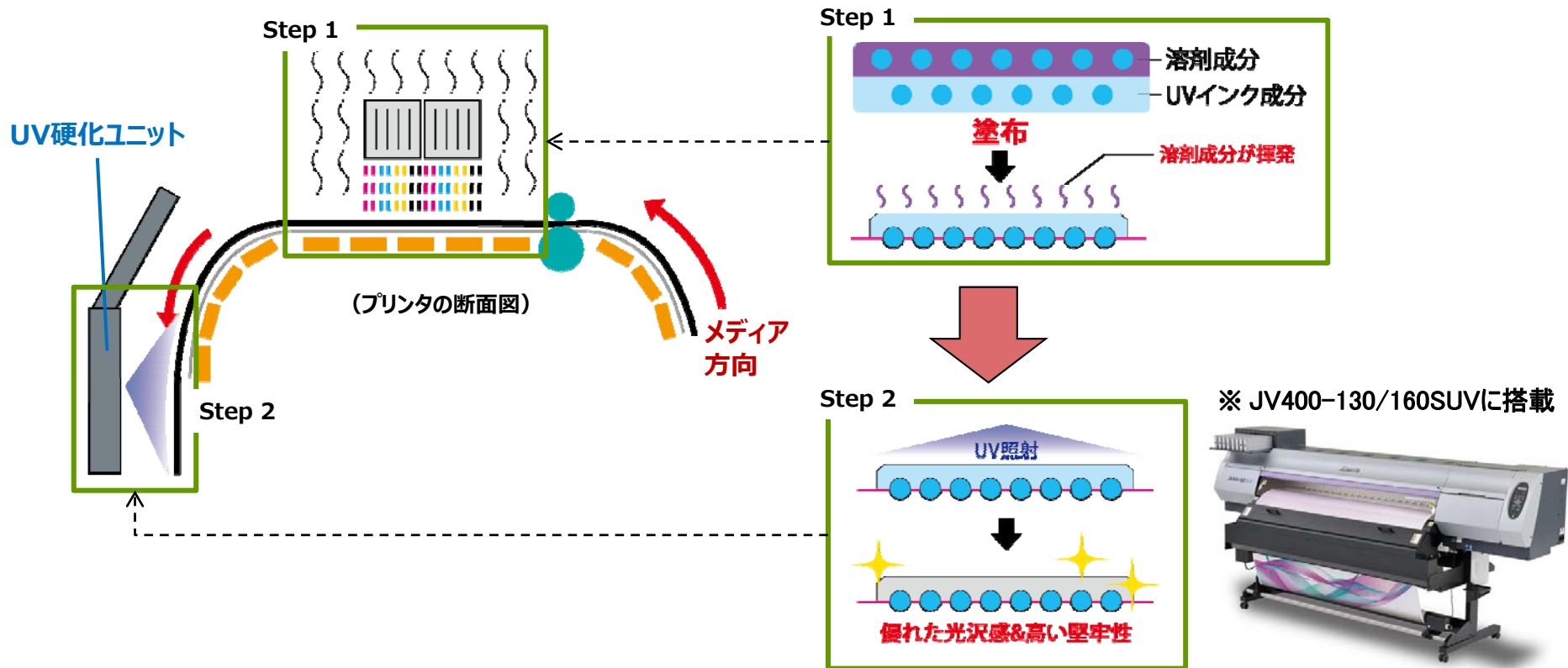
特許登録番号

日本	5139843
米国	8.142.009
欧州	2095966
中国	ZL200810186405.3
韓国	10-1042278

取得特許のご紹介③

➤ ソルベントUVインクに関する特許

溶剤性分が揮発除去された後にUV硬化させることで、ソルベントインクの持つ鮮やかな発色性を保ちつつ、これまでにない光沢感と耐擦過性が得られる



特許登録番号

日本

5114454

市場別 事業戦略

SG市場向け 重点施策

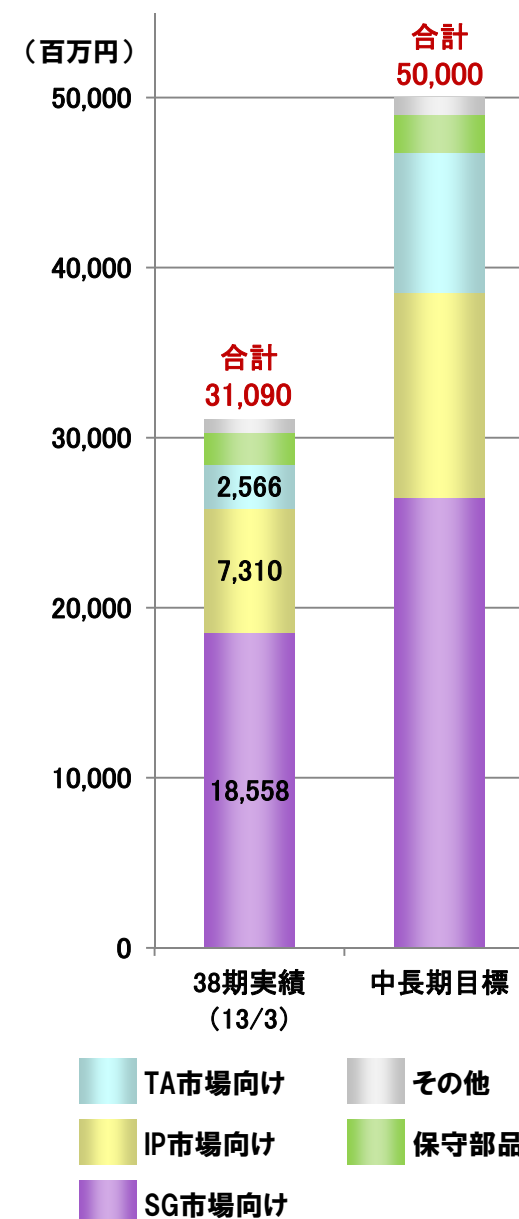
- 買い替えニーズの取り込み
- 地域販社と連携し、地域密着の“**ミニ展**”戦略の展開
- 販売サービス拠点を新興国に増やし自社の顧客を増やす

IP市場向け 重点施策

- 着実にデジタル化しているものづくり市場に対して、本体・インクの品揃えを強化し、**多用なニーズに対応**
- **無人運転可能な自動化システム**の提案による生産性の底上げ(小ロット生産→中ロットまで可能な生産機へ)

TA市場向け 重点施策

- **消費地に近い**エリアへのデジタル捺染システムの提案強化
- 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
- 前後処理等のノウハウを蓄積し、**主要エリアへ水平展開**



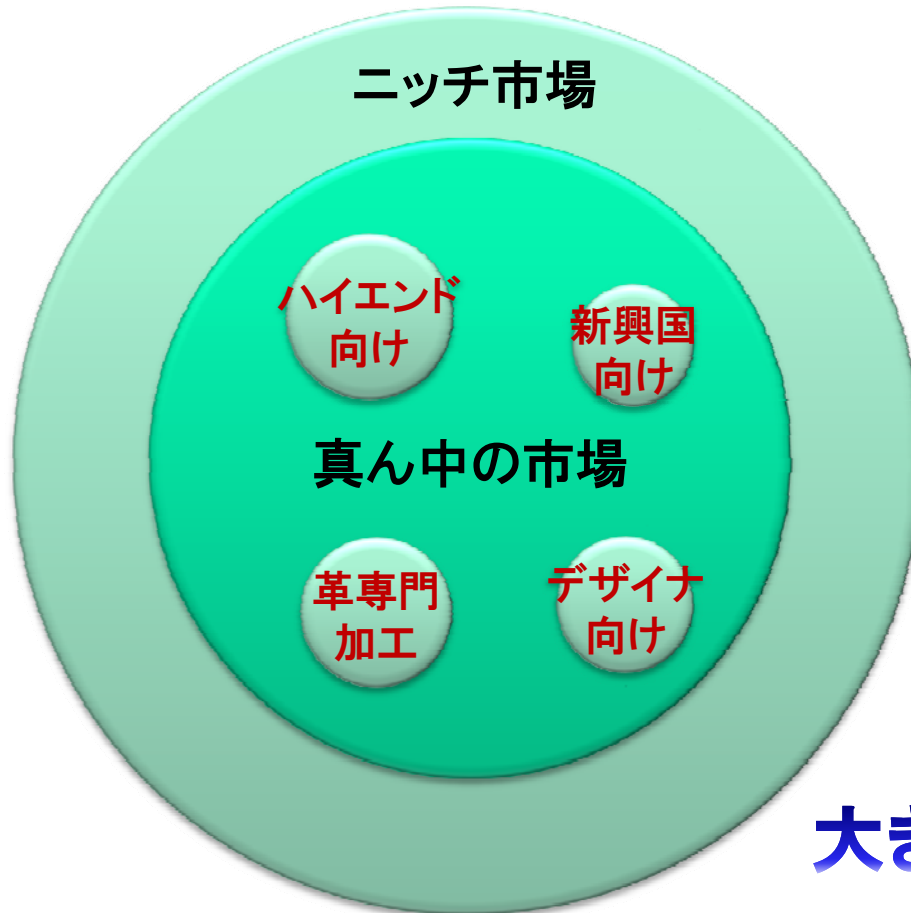
ニッチ市場のニーズを製品化

- 顧客ニーズを捉えて、フィットワーク良く製品化。
- 企業規模が小さければ、クリーンヒットを当て易い。
会社が小さいことは強みになる。 ⇒ 発想の転換
- 身の丈に合ったニッチ市場には、ネタはいくらでもある。
- ニッチ市場は価格競争に陥らない。
- ニッチ市場に顧客を創る。 ⇒ ニッチでトップ
- ニッチの粒を集めてぶどうの房のような事業形態



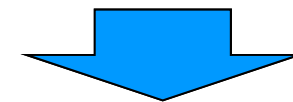
ニッチ企業の強みは

顧客ニーズにフィットした製品を素早く作り出す力そのもの



真ん中の市場に**ターゲット層を絞って**獲得するニッチ市場

ニッチとは市場ターゲットを**絞り狙う**こと。



大きな市場の中に高付加価値ニッチ市場を創生する

❖ 第39期(14/3月期)連結業績予想

❖ 中長期戦略

❖ ご参考資料

国内販売・サービス拠点

● 販売・保守サービス:12拠点



新・営業所のご紹介

▶ 京都営業所（2013年4月2日OPEN）

SG、IP分野の当社製品の販売・サービス基地としての機能に加えて、京友禅や西陣織などテキスタイル分野における伝統文化が息づく当地から、インクジェット技術によるデジタル捺染の発信基地としての機能を強化してまいります。

【建物外観】



【ショールーム】



▶ 神戸営業所（2013年6月3日OPEN）

当社製品をご検討いただくためのデモ環境（ショールーム）及び既存のお客様に対するサービス基地を、より細分化した地域ごとに設置することで地域密着型営業を強化し、更なるマーケットシェアの拡大を目指してまいります。

【建物外観】

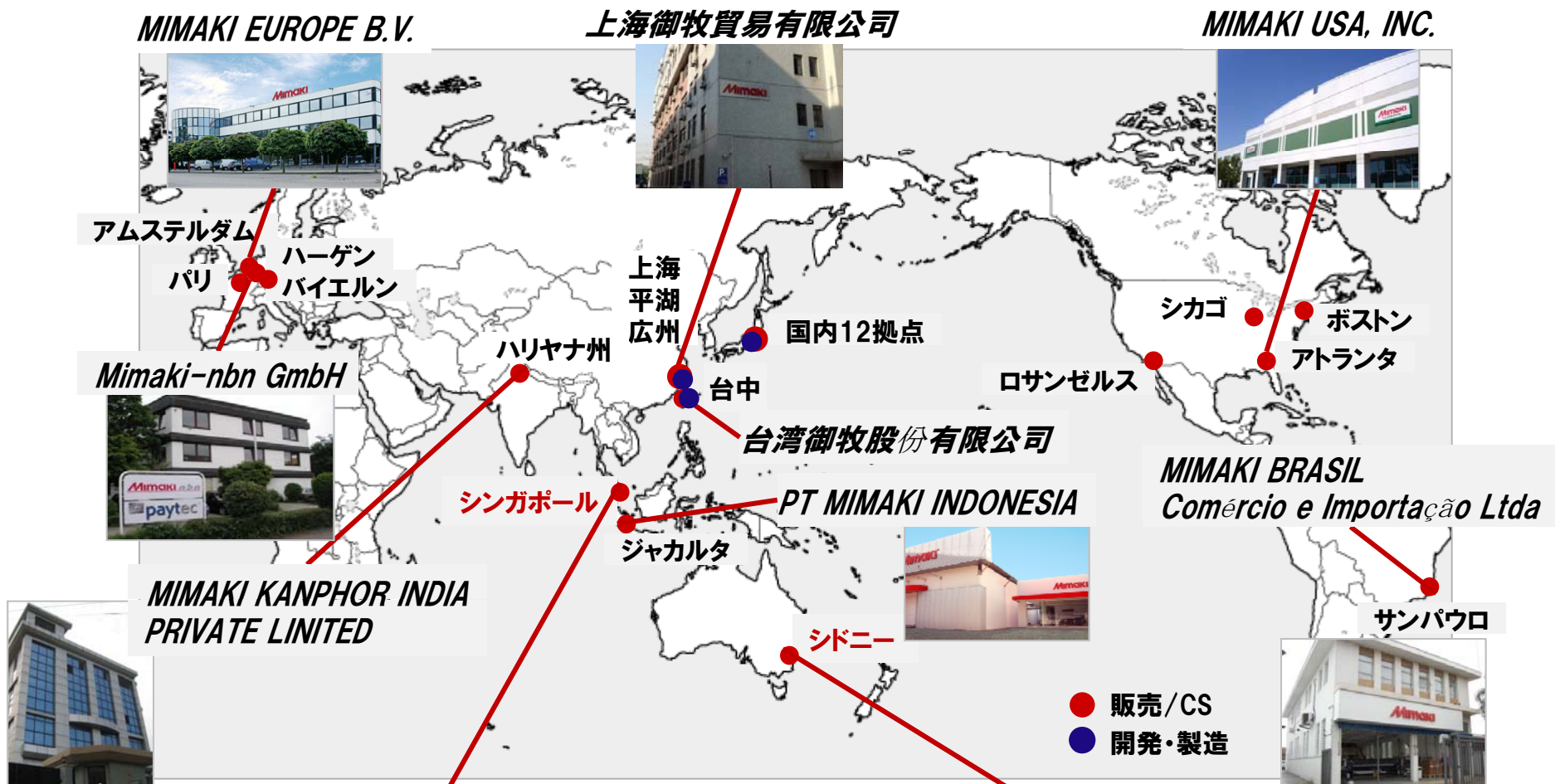


【ショールーム】



ミマキグループのグローバルネットワーク

2013年4月、オーストラリアとシンガポールに販売子会社を設立



2013年7月業務開始(予定)
MIMAKI SINGAPORE PTE. LTD.

2013年8月業務開始(予定)
MIMAKI AUSTRALIA PTY LTD

新・子会社のご紹介

▶ **ミマキ・シンガポール** ※ 2013年7月業務開始予定 (MIMAKI SINGAPORE PTE. LTD.)

製品のデモセンター及び製品保守のトレーニングセンターを併設することにより、近接している同地域各国の販売代理店へのサポート体制の強化を図り、更なるマーケットシェアの拡大を目指してまいります。



【建物外観】

【会社概要】

資本金(*)	1,875千 シンガポールドル
出資比率	当社100%
従業員数	5名(予定)
設立年月日	2013年4月22日

(*)約1.5億円

▶ **ミマキ・オーストラリア** ※ 2013年8月業務開始予定 (MIMAKI AUSTRALIA PTY LTD)

シドニー、メルボルン等の大都市を擁するオーストラリア南東部を足掛かりに、当社主導による販売・サービス体制を早急に整備し、同国全域に亘るマーケットシェアの拡大に積極的に取り組んでまいります。



【建物外観】

【会社概要】

資本金(*)	2,000千 オーストラリアドル
出資比率	当社100%
従業員数	10名(予定)
設立年月日	2013年4月1日

(*)約2億円

ソリューション提案の実例

■ MAL (Mimaki Application Lab.)

当社製品のユーザーだけでなく、他社製品ユーザーでも参加いただけるワークショップ。

デジタルプリントの新技术や新機能
インクでどのようなアプリケーション
(活用)が実現できるのかを、実演を
通じてご紹介。



➤ プロによる壁紙施工実演の様子 (2013年4月開催)



➤ 参考URL:

<http://www.mimaki.co.jp/news/event/entry-150079.html>

■ Mimaki Plus

当社製品による成果物に一手間加工をプラス
することで生み出される新たな付加価値を、当
社Webサイトでご紹介。

・デジタル蒔絵



・ドーミング加工



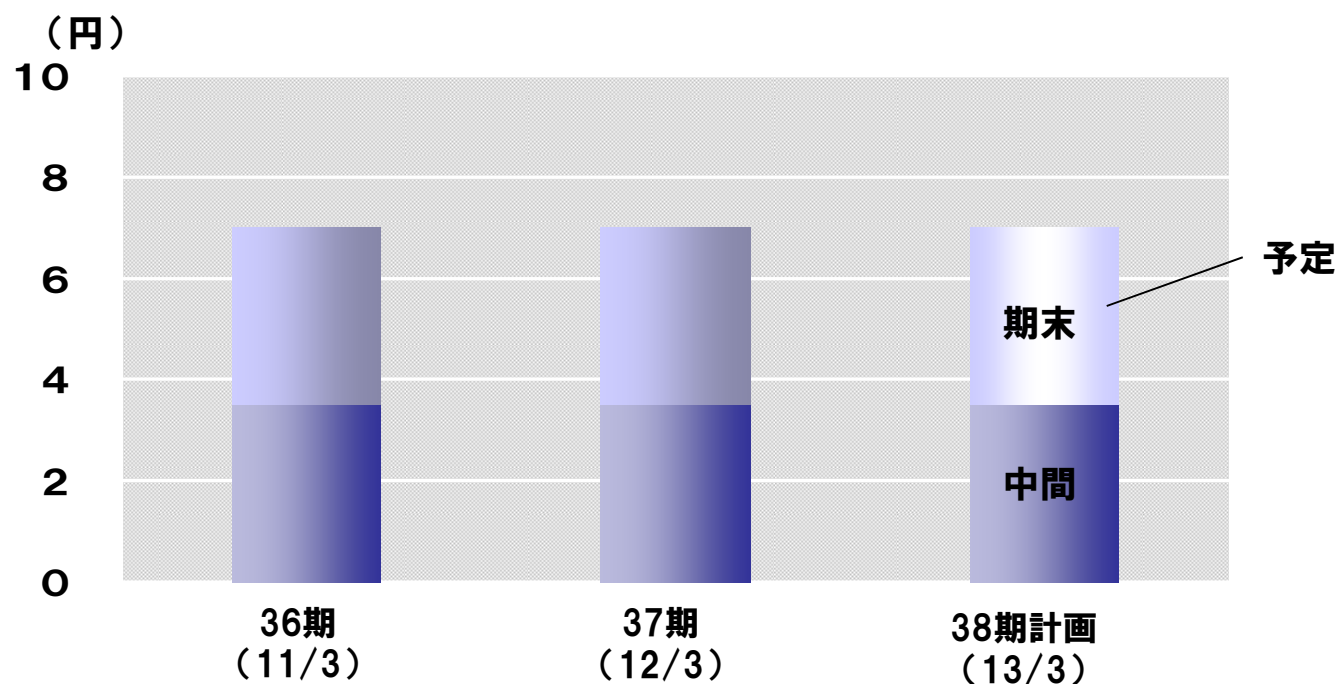
etc

➤ 参考URL:

http://www.mimaki.co.jp/special/mimaki_plus/

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) 2012年4月1日付で1:200の株式分割をしております。上記グラフでは、過去との比較を容易にするため36期、37期の配当金を便宜上200分の1にして表記しております。

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 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。