

会社説明資料

(会社紹介、14年3月期連結業績予想、中長期戦略)

2013年8月30日

UJV500-160



UJF-6042



TX500-1800DS



Mimaki[®]
株式会社 ミマキエンジニアリング

証券コード: 6638



❖ ミマキエンジニアリングご紹介

❖ 第39期(14/3月期)1Qレビュー、
〃 連結業績予想

❖ 中長期戦略

プロフィール

Mimaki®

設立 1975年8月
資本金 2,015百万円
連結売上高 31,090百万円 (2013年3月期、うち海外売上高構成比 69.6%)
本社 長野県東御市滋野乙2182-3
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 : 1,137名 / 単体 : 602名 * 2013年6月末現在

長野県東御市



グループ会社 (計15社)

・販売関連 : 9社

オランダ : MIMAKI EUROPE B.V. ドイツ : Mimaki Deutschland GmbH
米国 : MIMAKI USA, INC. 中国 : 上海御牧貿易有限公司
ブラジル : MIMAKI BRASIL COMERCIO E IMPORTACAO LTDA
インド : MIMAKI KANPHOR INDIA PRIVATE LIMITED
インドネシア : PT. MIMAKI INDONESIA オーストラリア : MIMAKI AUSTRALIA PTY LTD
シンガポール : MIMAKI SINGAPORE PTE. LTD.

・開発、製造関連 : 5社

国内 : (株)ミマキプレジジョン、(株)ウイズテック 台湾 : 台湾御牧股份有限公司
中国 : 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

国内 : (株)グラフィッククリエーション

上場市場 東京証券取引所 JASDAQ市場 (スタンダード) / 証券コード 6638
発行済株式総数 13,920,000株 * 2013年3月末現在
単元株 100株

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。

- ✓ 広告看板の製作用途の業務用インクジェットプリンタでは、国内トップシェア



ここでの技術、ノウハウを武器に

- ✓ プラスチック、金属や布などにプリントする新しいインクジェットプリンタの活用分野を開拓



国内だけでなく、グローバルに事業展開

- ✓ 独自技術、独自ポジションの製品で

世界中のニッチなプリント市場でトップを狙う

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

- 従来必要だった版が不要。**イニシャル費用と納期**を大幅削減。
- デジタルオンデマンド生産により、**クイックレスポンス⇒在庫削減**

価格

- 100万円台から**1,500万円**ぐらいまで多様。

結局

- デザインと小ロット対応により100円のモノが500円、2,000円にも高く売ることができます。**付加価値を生み出す**プリンタです。

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。



Textile & Apparel

(TA/テキスタイル&アパレル)

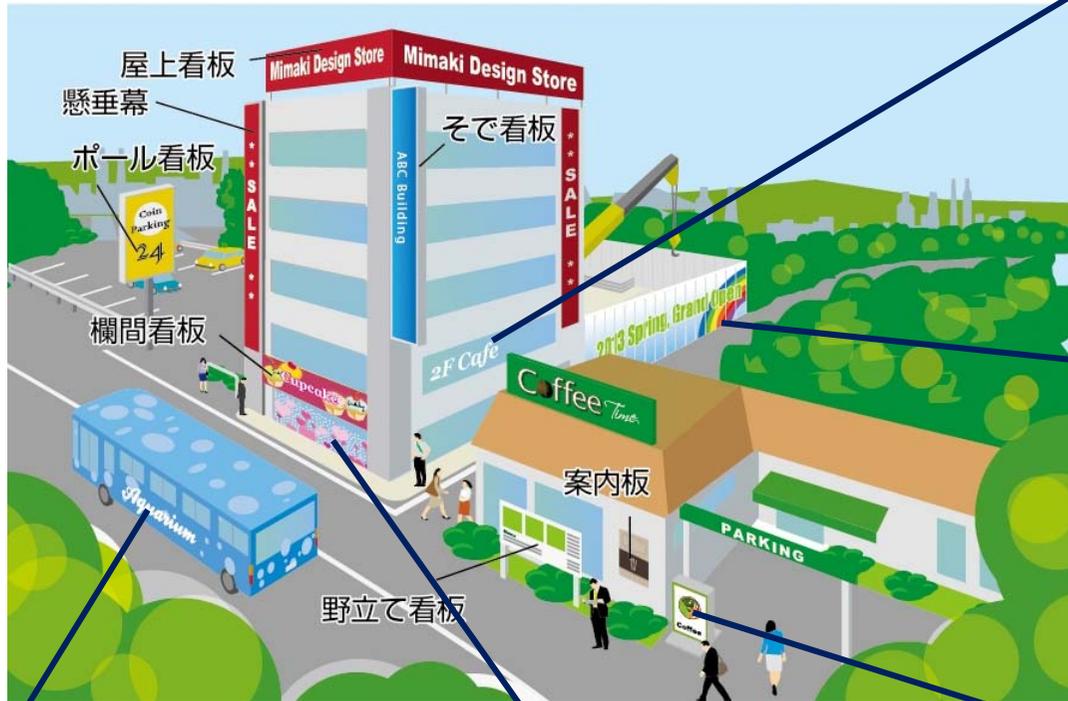
縫製前の生地(テキスタイル)やTシャツ等の既製服(アパレル)など布地にプリントでき、版不要だからこそ可能な小ロット多品種生産で**新たな捺染ビジネス**を切り開く製品群です。



3つの販売市場（SG市場：Sign Graphics）

--- 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

街を彩る“屋外サイン”



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（IP市場 & TA市場）

➤ 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
→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

3つの販売市場（IP市場 & TA市場）

▶ スマートフォンケースへの印刷（UV硬化プリント）



無地のまま
保管して…

200円～300円
(仕入れ値)

フルカラープリント



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
(売り値)

1個から生産OK

家族写真やペット写真
など、お客様の持ち込み
データで“一点モノ”をつ
くるビジネスモデル可能

▶ スポーツアパレルへの印刷（昇華プリント）



スポーツアパレル

懸垂幕
(ソフトサイン)



(SG分野でも)

プリント後の洗い工程
が不要で、従来印刷
方式に比べて環境面
とコスト面で優位性が
あることから、急速に普
及が進んでいる。

3つの販売市場に向けた製品

Sign Graphics (SG/サイングラフィックス)

Industrial Product (IP/インダストリアルプロダクト)

Textile & Apparel (TA/テキスタイル&アパレル)

Inkjet Printer

JV33シリーズ



広幅ソルベントインクジェットプリンタ

UJF-3042FX/HG



フラットベッドLED-UVインクジェットプリンタ

TS34-1800A



昇華転写インクジェットプリンタ

Cutting Plotter

CG-FXIIシリーズ



トンボセンサー付き広幅カッティングプロッタ

CF2シリーズ



フラットベッドカッティングプロッタ

APC-130



アパレル用型紙カッター

ソリューション提案の実例

■ MAL (Mimaki Application Lab.)

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(活用方法)が実現できるのかを、実演、実体験を通じてご紹介しております。



➤ 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サイトでご紹介しております。



➤ デジタル蒔絵



➤ ドーミング加工



➤ 参考URL ;
http://www.mimaki.co.jp/special/mimaki_plus/

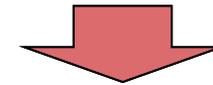
国内販売・サービス拠点

● 販売・保守サービス：12拠点22地域制

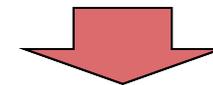


担当地域を細かく分け、

- 営業マンが地域に密着し、自らの足でお客様をこまめに訪問
- 故障トラブルなど、お客様の“困った”に迅速に対応



地道でアナログな方法だからこそ、
お客様との強い信頼関係が築ける。



お客様の現場、現物、本音から
得られる情報を基に、

- お客様へ新たな用途を提案
- 次なる新製品を開発企画

ミマキグループのグローバルネットワーク

日本と同様の取り組みを強化すべく、子会社をグローバル展開



グローバル化とは、**地勢的な広がり**だけでなく**多様性の広がり**

➤ ニーズが多様になる分、**市場創出、顧客創出**のチャンスが広がる

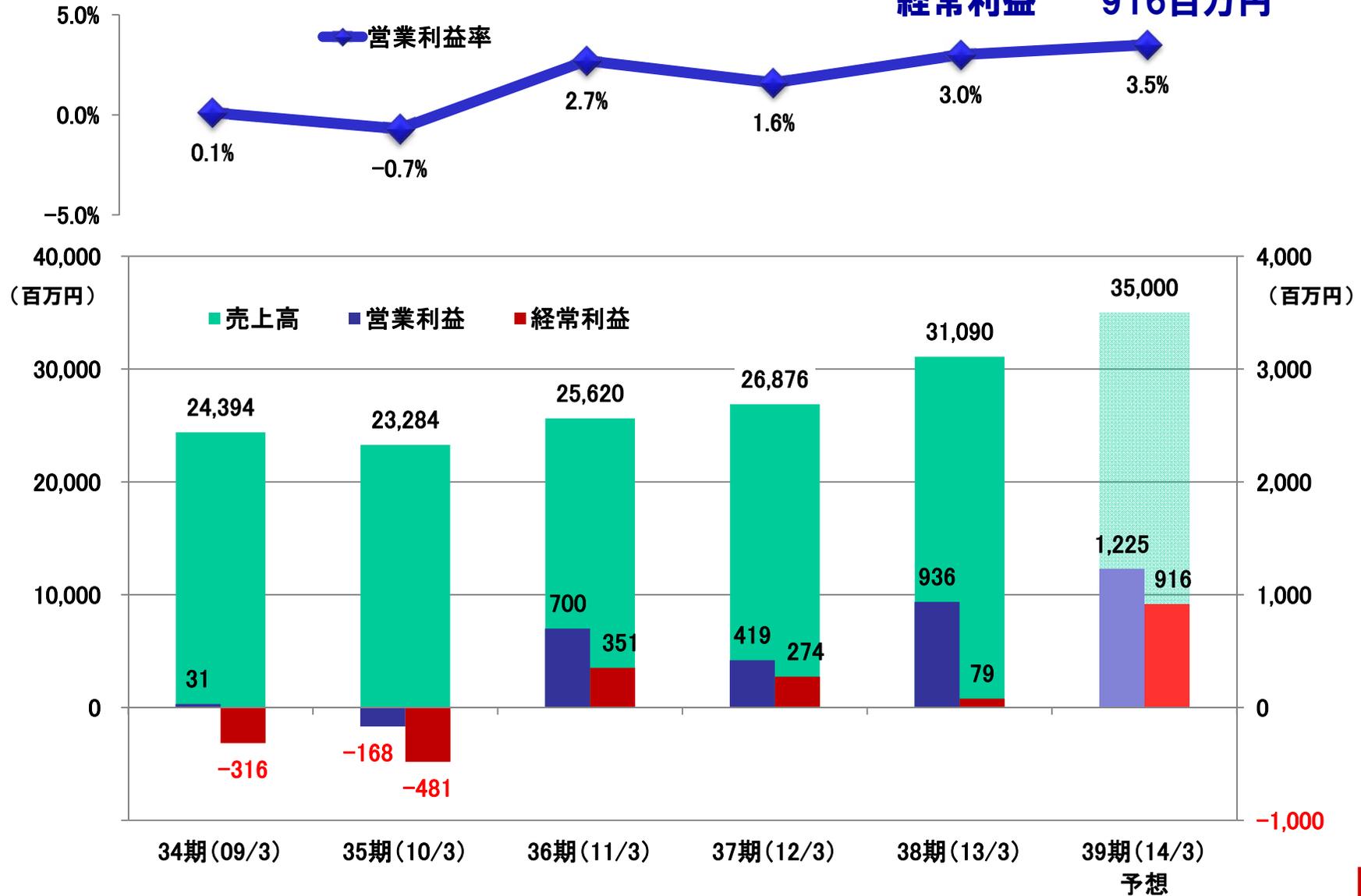
❖ ミマキエンジニアリングご紹介

❖ 第39期(14/3月期)1Qレビュー、
〃 連結業績予想

❖ 中長期戦略

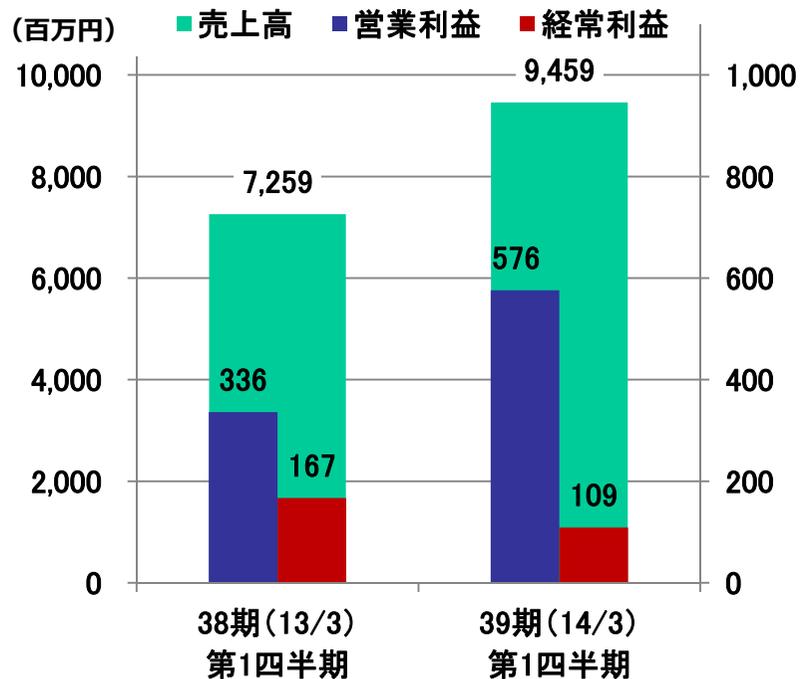
連結業績推移

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



第1四半期 前年対比

連結 (百万円)	第1四半期(実績)					
	13/3期	売上比	14/3期	売上比	増減額	増減率
売上高	7,259	—	9,459	—	2,200	30.3%
売上総利益	3,028	41.7%	4,234	44.8%	1,205	39.8%
販管費	2,691	37.1%	3,657	38.7%	966	35.9%
営業利益	336	4.6%	576	6.1%	239	71.0%
経常利益	167	2.3%	109	1.2%	△ 58	-34.9%
当期純利益	24	0.3%	△ 147	—	△ 172	—



第1四半期 期中平均レート

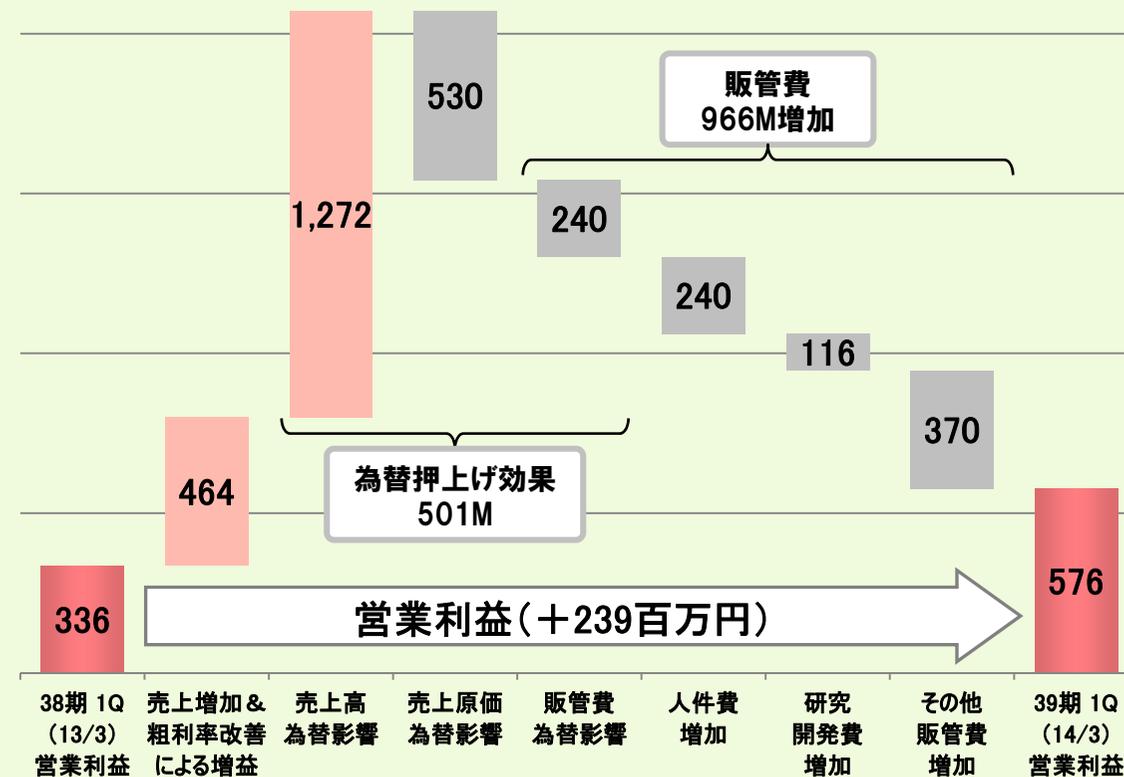
	13/3期	14/3期
米ドル	80.21	98.76
ユーロ	102.91	128.96

連結財政状態

(百万円)	2013/3/31	2013/6/30
総資産	29,691	31,371
純資産	6,495	6,576
自己資本比率	21.8%	20.9%

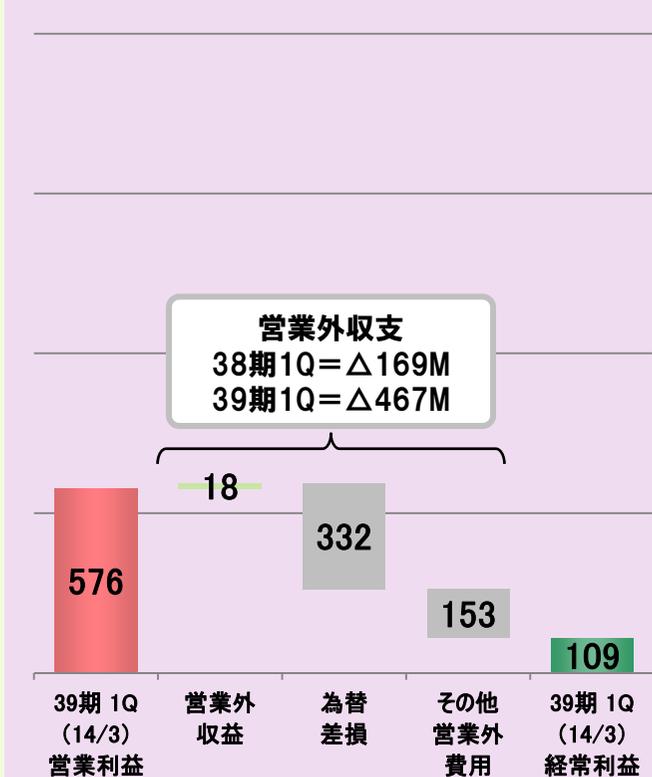
利益増減要因 (14/3期-1Q)

対13/3期 1Q 営業利益増減要因



(百万円)

14/3期 1Q 営業外収益・費用内訳



(百万円)

販管費について

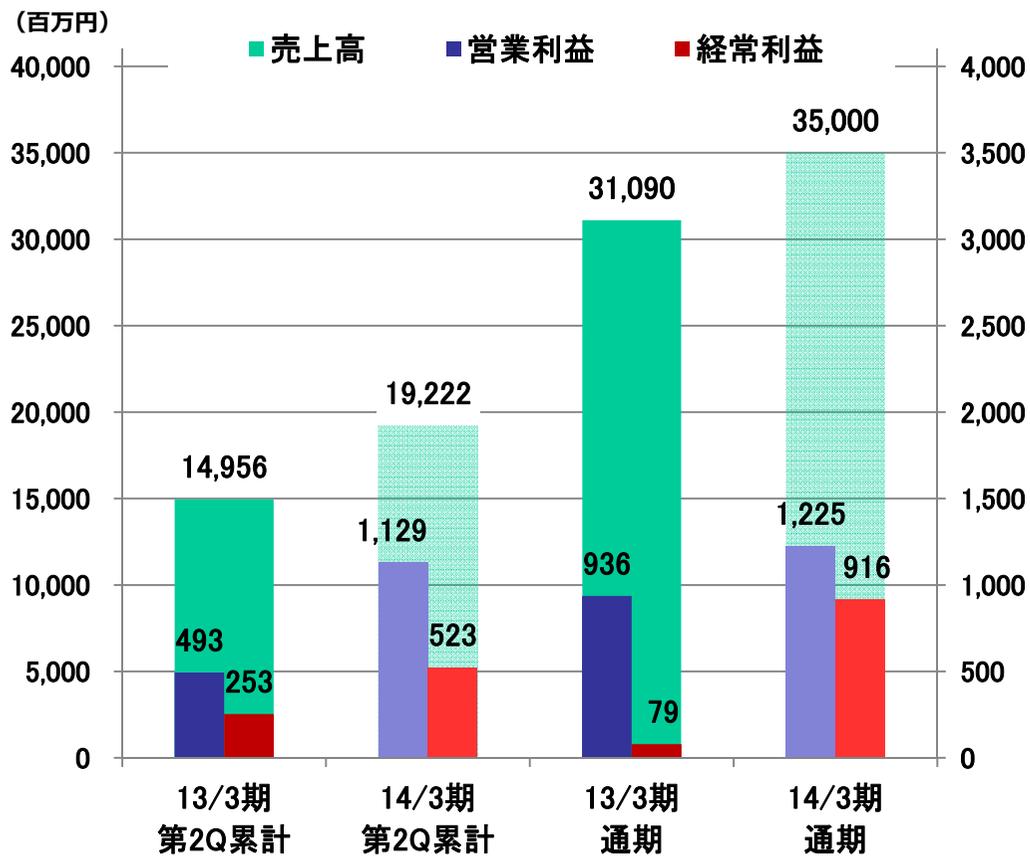
- 営業・サービス等を中心とした人員増加により人件費が240M増加
- 将来の強みとなる要素技術開発を強化

営業外費用について

- 13年3月期の外貨建予定取引に係る為替差損等により、332Mを計上
- その他営業外費用の主なものとして、持分法による投資損失（インド子会社）91Mを計上

上期／通期 前年対比予想

連結 (百万円)	第2四半期累計					通期				
	13/3期	売上比	14/3期	売上比	増減率	13/3期	売上比	14/3期	売上比	増減率
売上高	14,956	—	19,222	—	28.5%	31,090	—	35,000	—	12.6%
営業利益	493	3.3%	1,129	5.9%	128.7%	936	3.0%	1,225	3.5%	30.8%
経常利益	253	1.7%	523	2.7%	106.7%	79	0.3%	916	2.6%	1050%
当期純利益	174	1.2%	256	1.3%	47.1%	132	0.4%	549	1.6%	313.5%



主要通貨

レート	13/3期	14/3期	為替感応度
米ドル	83.11	95.00	9百万円
ユーロ	107.15	120.00	62百万円

為替レートが1円変動することによる↑
営業利益への影響額

売上高

- 昨年度に発売した500シリーズ等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

営業利益

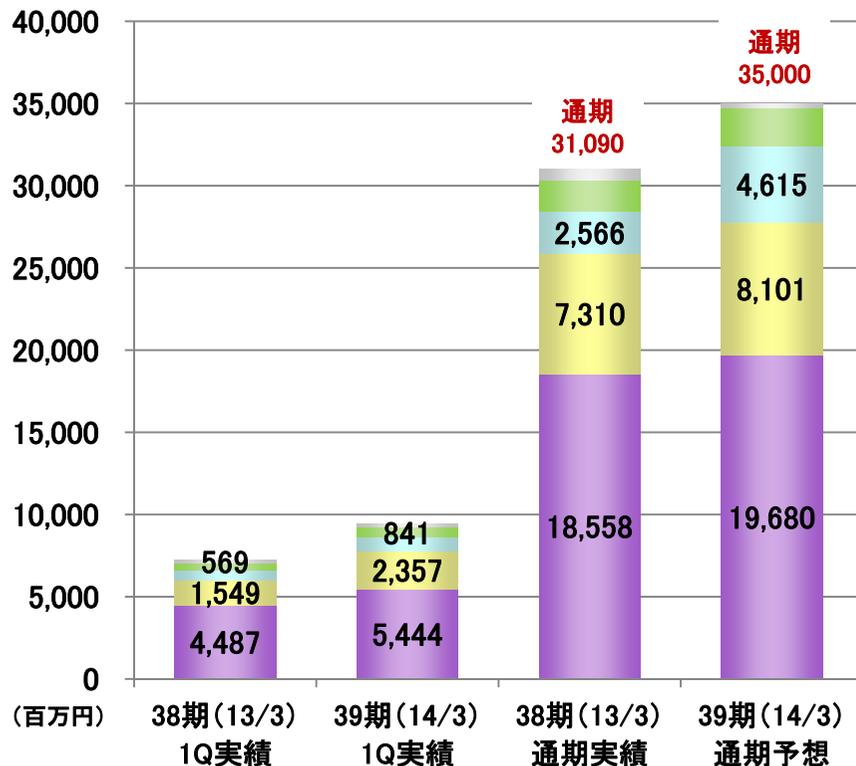
- 生産・調達のグローバル化によるコストダウンと在庫管理強化を推進
- 新製品販売の早期立ち上げと、グローバル展開のため販売費の増加を見込む

経常利益

- 第1Qに為替差損を計上したほか、インド販売子会社に対する持分法投資損失を見込むものの、増加見込み

機種群別売上高 前年対比

連結 (百万円)	第1四半期(実績)					通期(予想)				
	13/3期	構成比	14/3期	構成比	増減率	13/3期	構成比	14/3期	構成比	増減率
SG市場向け	4,487	61.8%	5,444	57.5%	21.3%	18,558	59.7%	19,680	56.2%	6.0%
IP市場向け	1,549	21.3%	2,357	24.9%	52.1%	7,310	23.5%	8,101	23.1%	10.8%
TA市場向け	569	7.9%	841	8.9%	47.7%	2,566	8.3%	4,615	13.2%	79.8%
保守部品	437	6.0%	583	6.2%	33.3%	1,881	6.0%	2,325	6.6%	23.6%
その他	214	3.0%	232	2.5%	8.7%	772	2.5%	276	0.8%	-64.1%
合計	7,259	100.0%	9,459	100.0%	30.3%	31,090	100.0%	35,000	100.0%	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-320の拡販強化
- 既存主力エントリーモデル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、さらなるシェアアップ

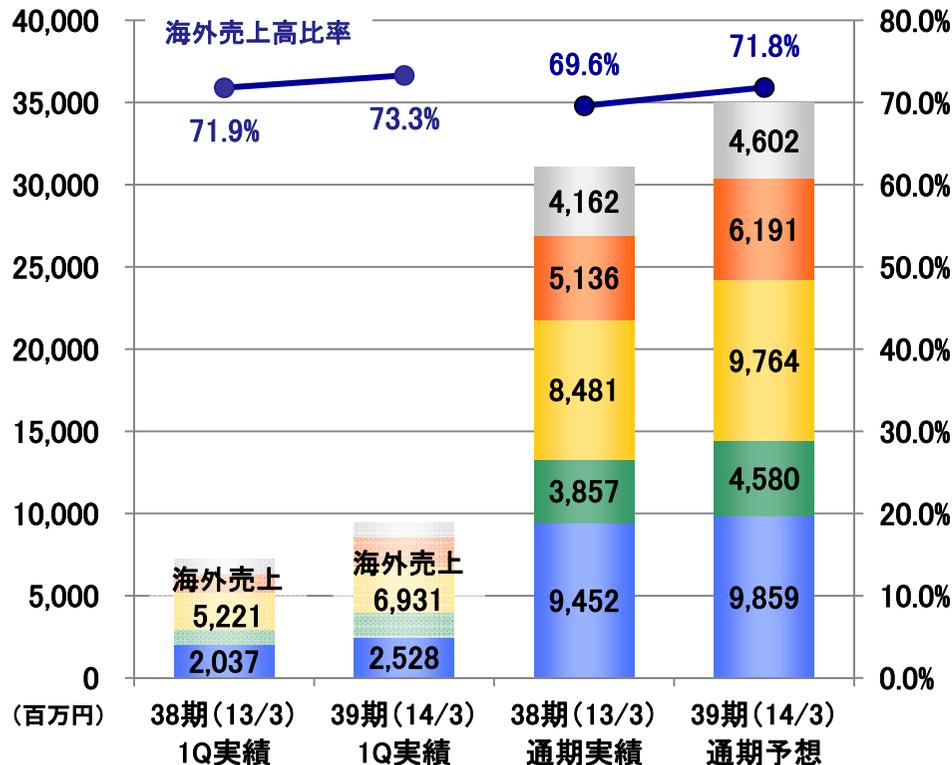
TA市場向け

- 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、インク販売を中心としたアフタービジネス拡大



エリア別売上高 前年対比

連結 (百万円)	第1四半期(実績)					通期(予想)				
	13/3期	構成比	14/3期	構成比	増減率	13/3期	構成比	14/3期	構成比	増減率
日本	2,037	28.1%	2,528	26.7%	24.1%	9,452	30.4%	9,859	28.2%	4.3%
北米	931	12.8%	1,484	15.7%	59.4%	3,857	12.4%	4,580	13.1%	18.7%
欧州	2,273	31.3%	2,767	29.3%	21.7%	8,481	27.3%	9,764	27.9%	15.1%
アジア・オセアニア	1,094	15.1%	1,792	18.9%	63.8%	5,136	16.5%	6,191	17.7%	20.5%
その他	923	12.7%	886	9.4%	-3.9%	4,162	13.4%	4,602	13.2%	10.6%
合計	7,259	100.0%	9,459	100.0%	30.3%	31,090	100.0%	35,000	100.0%	12.6%



日本

- 22地域密着営業新体制と景気安定により堅調

北米

- 前年度から継続している緩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

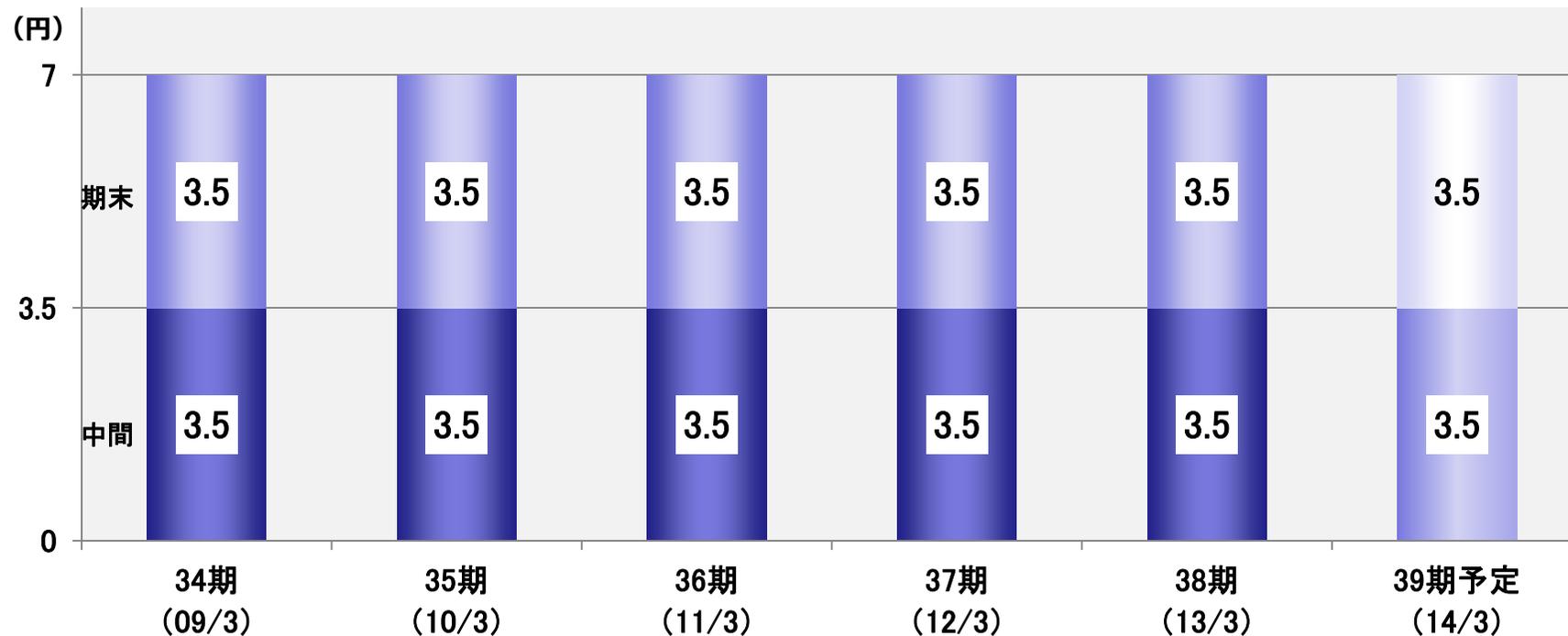
アジア・オセアニア、その他

- 新興国での景気減速が予想されるが堅調に増加
- 4月に設立したオーストラリア、シンガポールの販売子会社により当該エリアのシェアアップを狙う



配当予想

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、株式分割を考慮して表記しております。

- ❖ ミマキエンジニアリングご紹介
- ❖ 第39期(14/3月期)1Qレビュー、
〃 連結業績予想
- ❖ **中長期戦略**

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

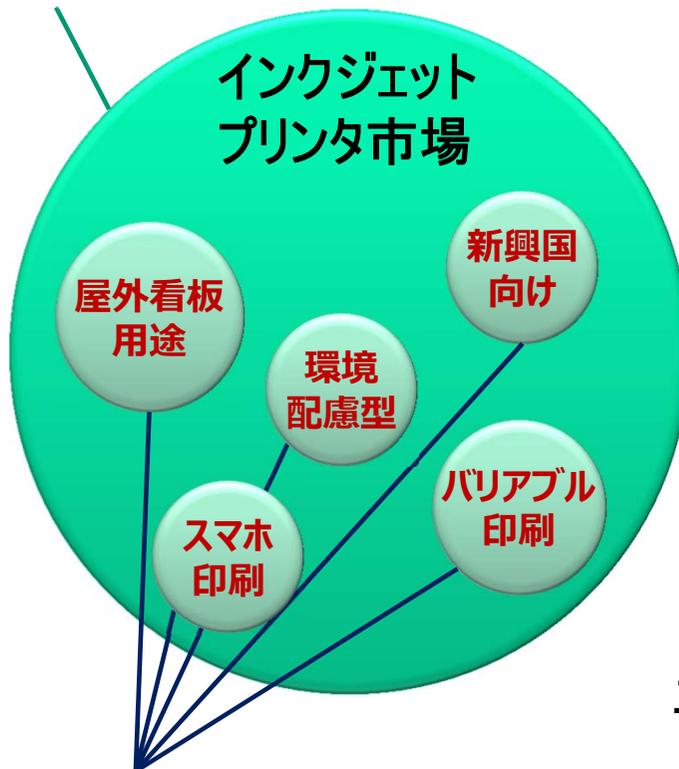
市場に常に「**新しさと違い**」を提供する**イノベーター**を目指します。

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。

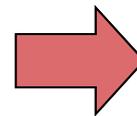
➤ 新たな市場と顧客を創り、「新しさと違い」を強みに事業展開

メジャー市場



ニッチ市場

- ニッチで多様なニーズを的確に捉え、そこに狙いを絞った製品でニッチ市場を創生
- 自分たちで創り出した市場には、ライバルがおらず、価格競争に陥らない



ニッチ市場でトップを獲る

身の丈に合ったニッチ市場でのクリーンヒットの粒を集めた“ぶどうの房”のような事業形態を目指す

ニッチ企業である当社の強みとは、

**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**

■ 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

■ 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

“M500プロジェクト”スタート

SG市場向け 重点施策

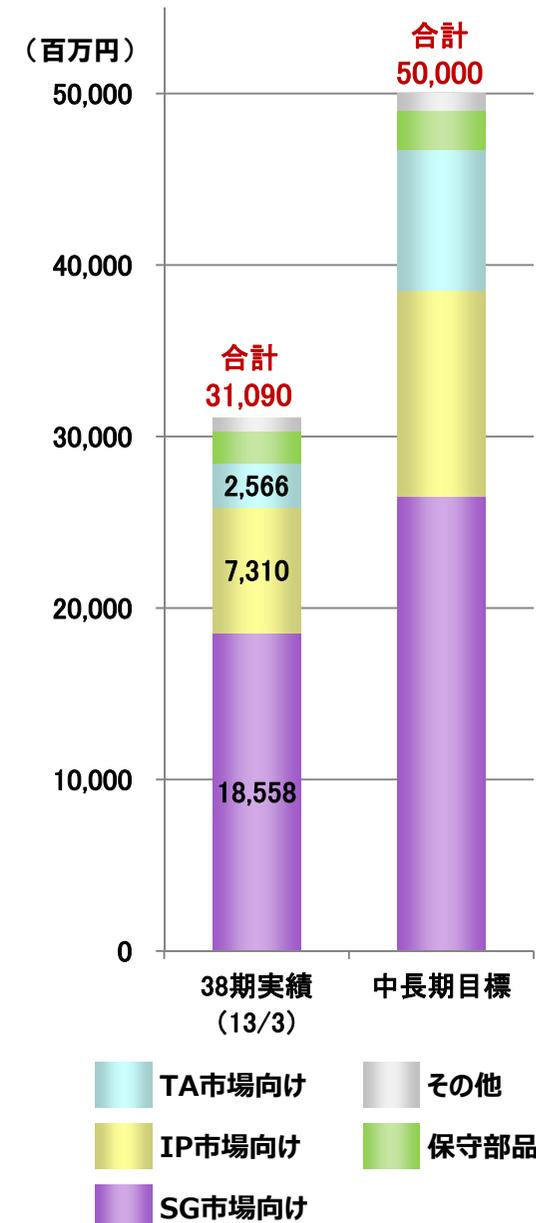
- 買い替えニーズの取り込み
- 地域販社と連携し、地域密着の“**ミニ展**”戦略の展開
- 販売サービス拠点を新興国に増やし自社の顧客を増やす

IP市場向け 重点施策

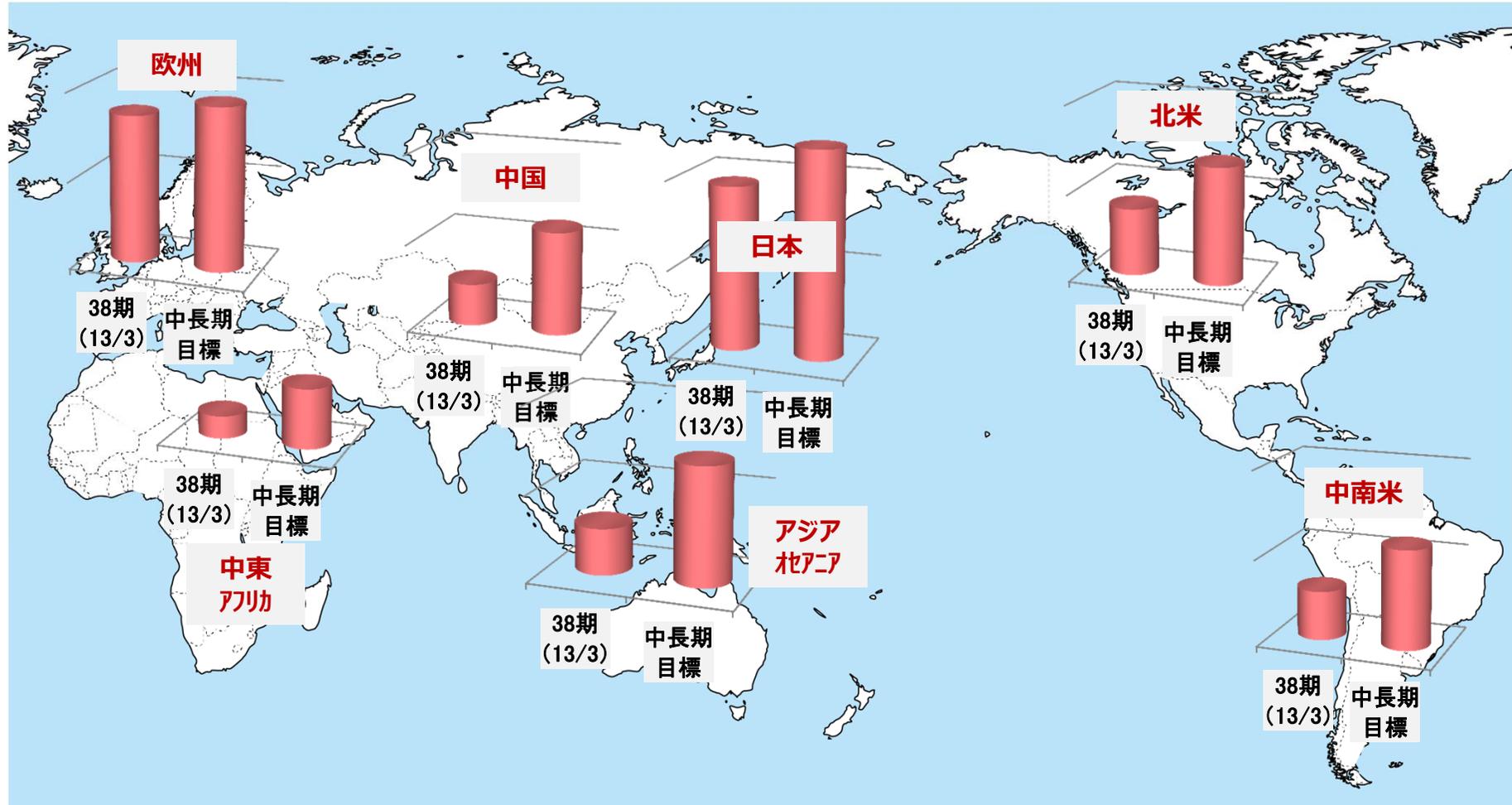
- 着実にデジタル化しているものづくり市場に対して、本体、インクの品揃えを強化し、**多用なニーズに対応**
- **無人運転可能**な自動化システムの提案による生産性の底上げ（小ロット生産→中ロットまで可能な生産機へ）

TA市場向け 重点施策

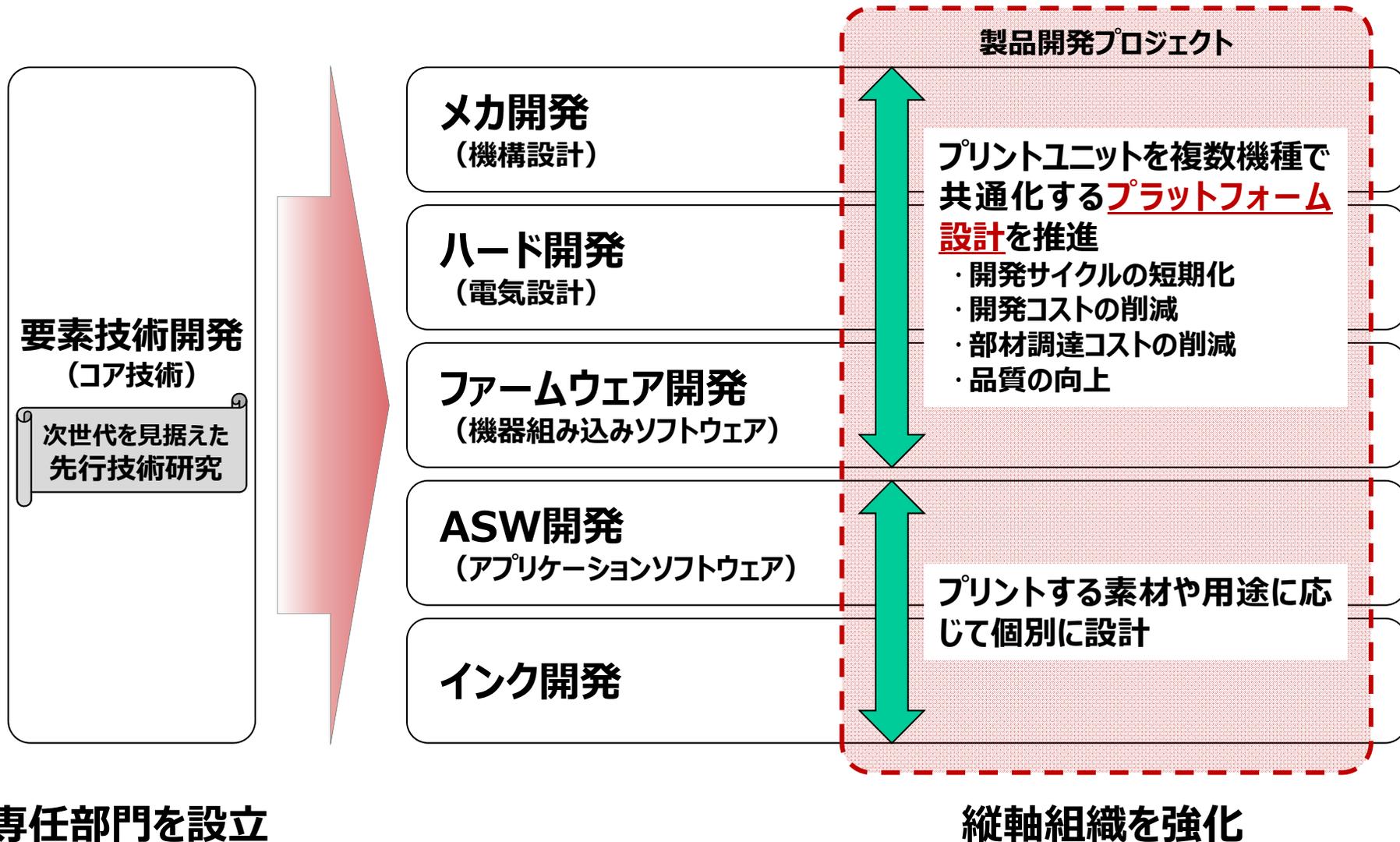
- **消費地に近い**エリアへのデジタル捺染システムの提案強化
- インク販売を中心としたアフターマーケットビジネスの拡大
- 前後処理等のノウハウを蓄積し、主要エリアへ水平展開



エリア別 中長期成長展望



開発体制の強化



プラットフォーム設計について

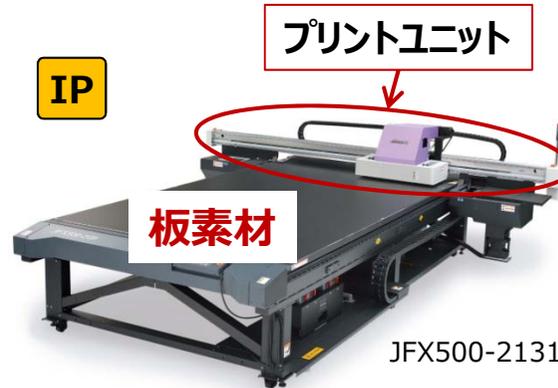
▶ プリントユニットの共通化 (500シリーズ)

SG



UJV500-160

IP



JFX500-2131



TS500-1800

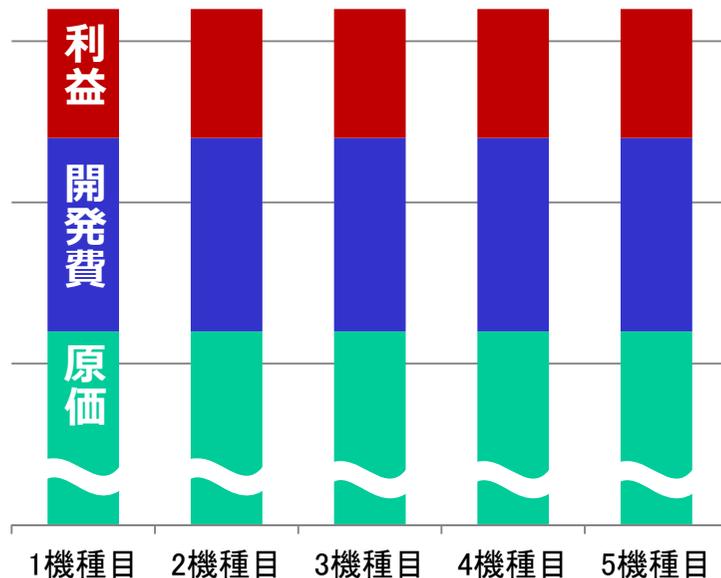
TA



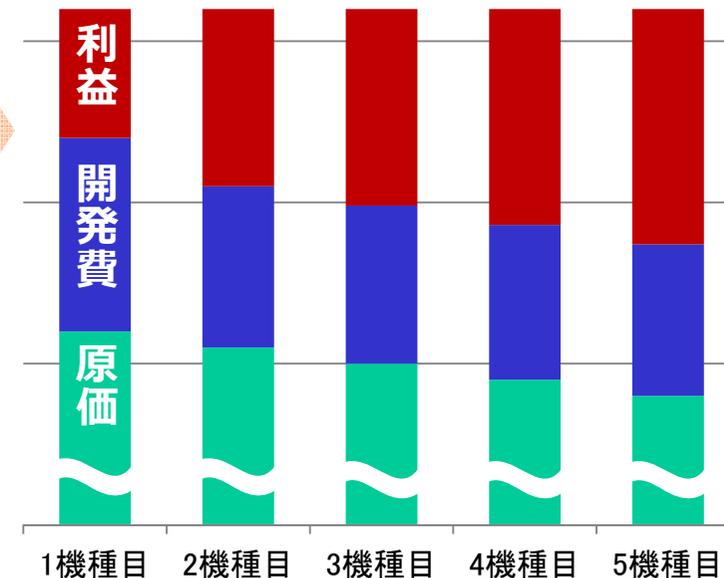
Tx500-1800DS

▶ プラットフォーム設計の効果

従来の開発設計

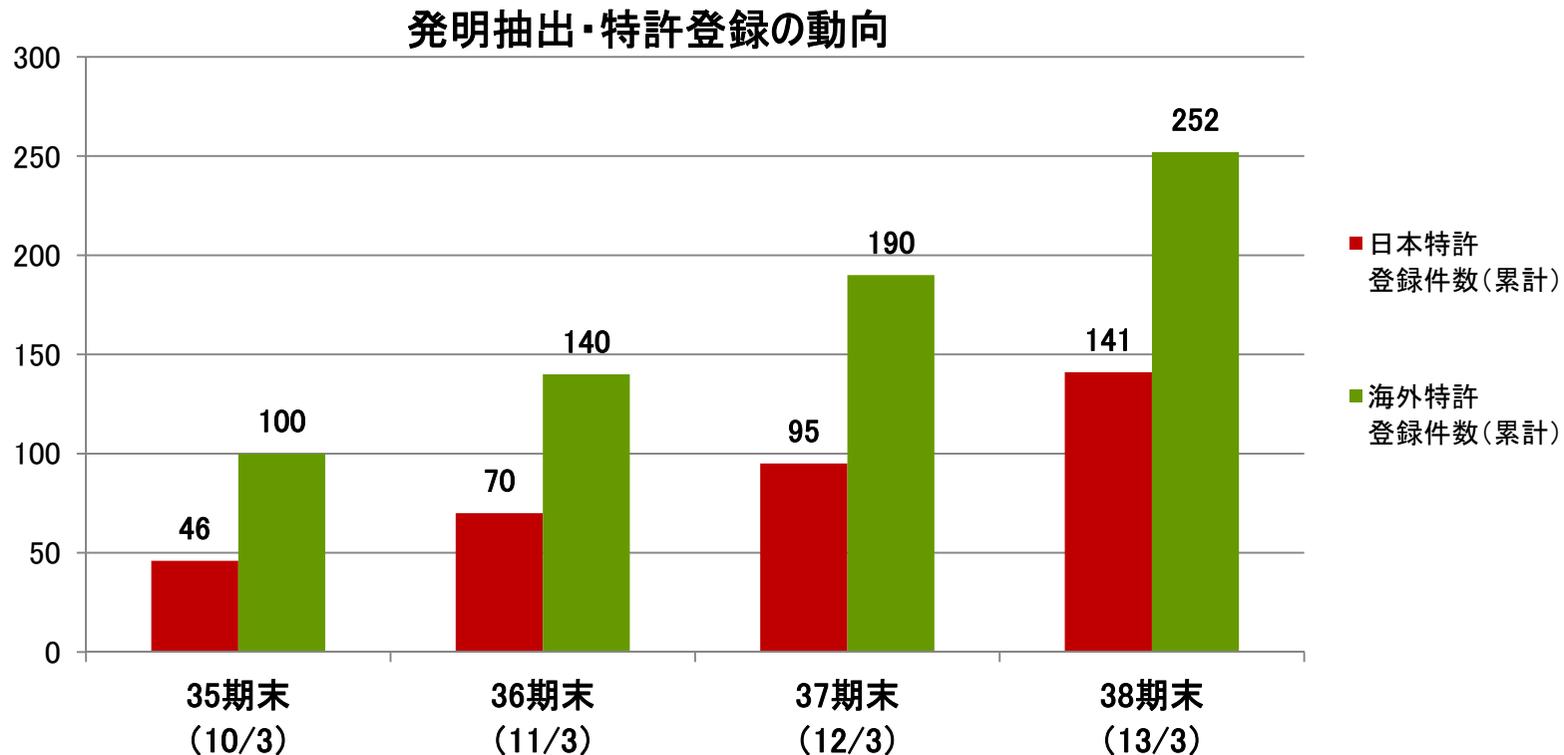


プラットフォーム設計

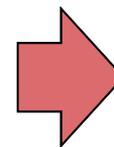


※ 説明のためのイメージです。

- 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



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

ご参考：株価の推移

当社株価指数と東証株価指数の推移（2013年8月23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。