

# 2021年3月期 決算説明会

株式会社 ミマキエンジニアリング

2021年5月

**3DUJ-2207**



**JV100-160**  
(2020年12月発売開始)

**SUJV-160**

(2020年10月発売)



**UJV100-160**



**UJF-6042 MkII**



**Tiger-1800B MkIII**  
(2021年2月発売開始)

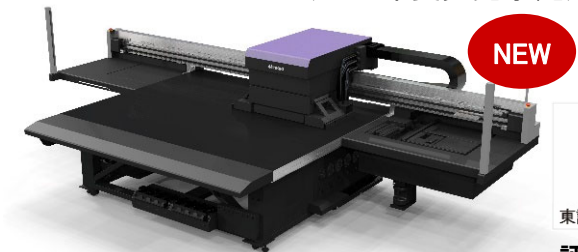
**TS100-1600**



(2021年2月発売開始)

**JFX600-2513**  
**JFX550-2513**

(2021年夏発売予定)



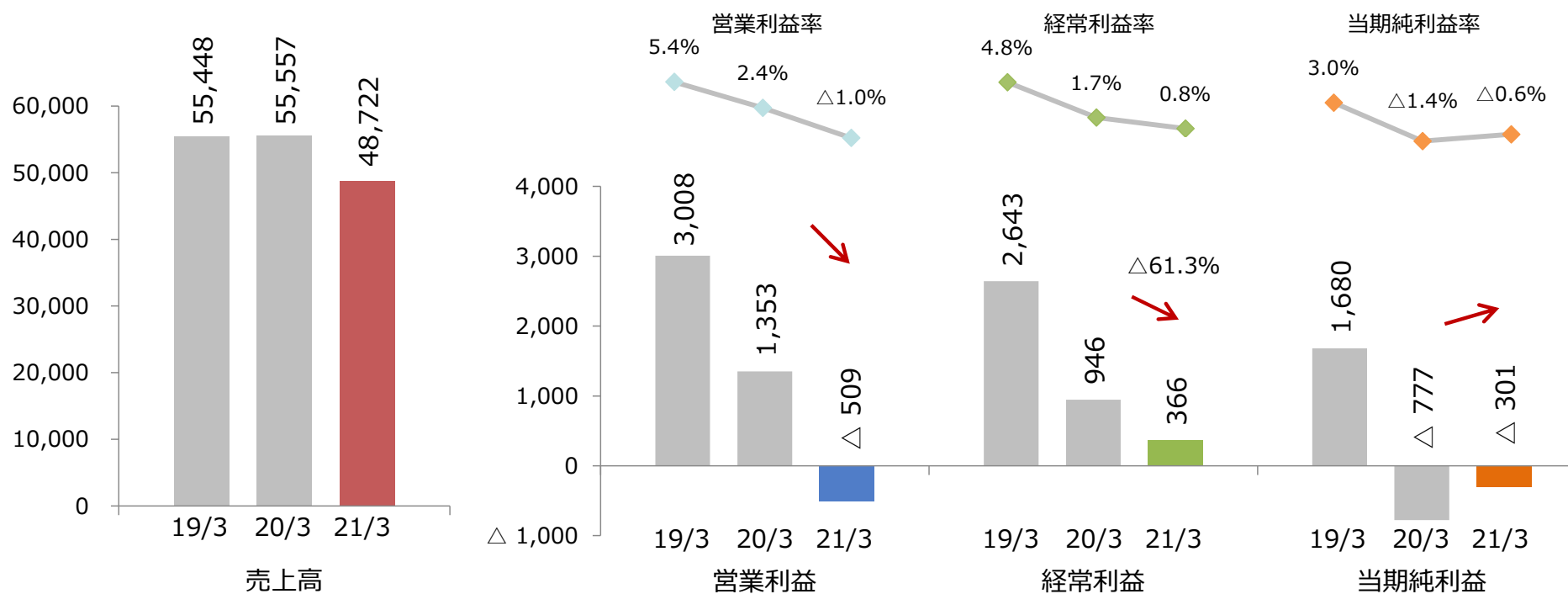
# 本日の内容

- ❖ 2021年3月期連結業績 実績
- ❖ 2022年3月期連結業績 見通し
- ❖ 2021年度ミマキグループ経営方針

- ❖ 2021年3月期連結業績 実績
- ❖ 2022年3月期連結業績 見通し
- ❖ 2021年度ミマキグループ経営方針

# 連結業績ハイライト (2021年3月期)

(単位：百万円)	2020年3月期			2021年3月期					
	4Q	通期	売上比率	4Q	前年同期比 増減率	通期	売上比率	前期比 増減率	為替影響除く 前期比増減率
■ 売上高	14,053	55,557	100.0%	14,296	1.7%	48,722	100.0%	△12.3%	△11.0%
■ 営業利益	443	1,353	2.4%	326	△26.5%	△509	△1.0%	-	-
■ 経常利益 <small>親会社株主に帰属する</small>	333	946	1.7%	585	75.3%	366	0.8%	△61.3%	-
■ 当期純利益	△914	△777	△1.4%	396	-	△301	△0.6%	-	-
為替 米ドル	108.97円	108.75円	-	105.90円	△2.8%	106.06円	-	△2.5%	-
(期中平均) ユーロ	120.16円	120.83円	-	127.68円	6.3%	123.70円	-	2.4%	-



# 4Q(3カ月) 連結業績のポイント

4Q売上高はコロナ禍影響を受けたものの、ほぼ想定に近い水準に回復。  
4Q利益は費用増加要因はあったものの、為替の円安影響や売上原価改善等により前回予想を上回った。

## ■ 4Q売上高

- 前年同期比 102%の 242百万円増収(内為替影響 +68百万円)  
前回予想比 +122百万円(内為替影響 +412百万円)
- 顧客需要は回復傾向にあり当社製品への引き合いも順調だったものの、グローバルでの物流混乱の影響や、新製品立ち上げ供給遅れもあり、除く為替では未達
- SG市場向けは印刷需要回復に伴い前年同期比 112%、予想比は未達
- IP市場向けは景気回復による需要増で前年同期比 105%、予想比も上振れ
- TA市場向けは需要は回復途上で前年同期比 96%、予想比も未達
- エリア別は、北米が予想比上振れ、他エリアは若干の未達

## ■ 4Q営業利益

- 前年同期比 74%の 117百万円減益(内為替影響 +23百万円)  
前回予想比 +290百万円(内為替影響 +236百万円)
- 海上輸送運賃高騰の影響等を織り込み前年同期比減益を見込んだ前回予想に対し、想定以上の運賃高騰や新製品立ち上げコスト増があったものの、為替の円安影響や、上期に実施した構造改革による売上原価削減効果等により、上振れ

# 営業利益増減要因

(20/3期 実績 vs 21/3期 実績)



(単位：百万円)

## 【通貨別影響額】

USD/108.75円 → 106.06円	△132
EUR/120.83円 → 123.70円	+177
CNY/ 15.60円 → 15.67円	△8
BRL/ 26.53円 → 19.63円	△261
TRY/ 18.58円 → 14.51円	△150
その他 (IDR、AUD、THB等)	△14
合計	△388

## 【売上・原価・営業利益への為替影響】

売上高△713 - 売上原価△126 - 販管理△199 = 営業利益△388

## 販管費減少の要因

販促費	△694
人件費	△625
交通費	△576
研究開発費	△519
運搬費	△220
その他	△497
合計	△3,131

① 為替影響

② 売上高増減影響

③ 売上原価率  
増減影響

④ 販管費増減影響

販管費率  
40.4%  
↓  
39.1%  
(△1.3pt)

売上原価率  
57.1%  
↓  
61.2%  
(+4.1pt)

1,353

△388

△2,623

△1,982

3,131

△509

## 売上原価率悪化の要因【ご参考】

上期売上原価に含まれる一時的費用(為替込み)

在庫削減費用(廃棄等)	△1,020
稼働停止による原価悪化	△381
合計	△1,401

営業利益  
(20/3期)

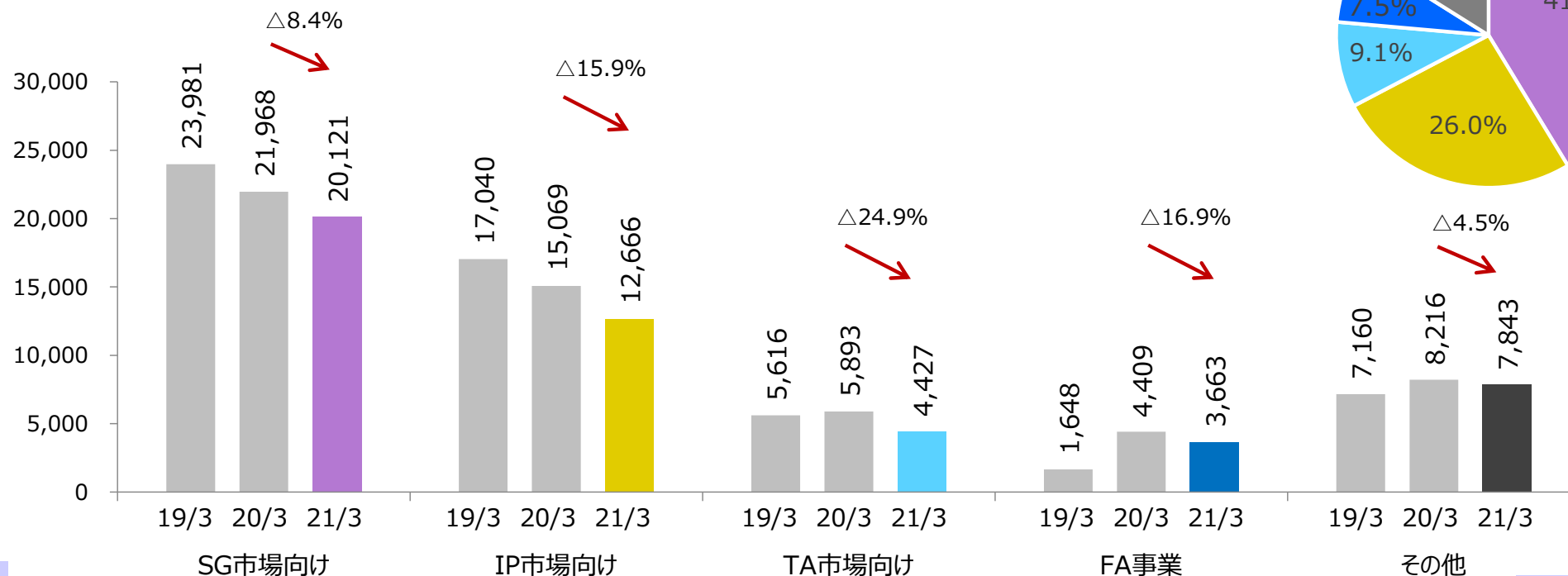
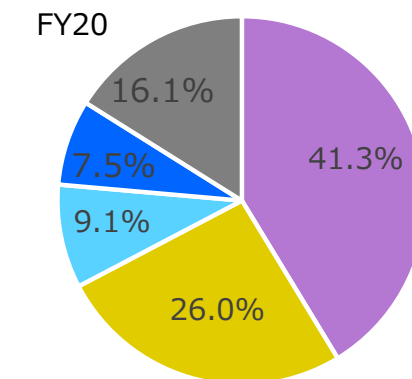
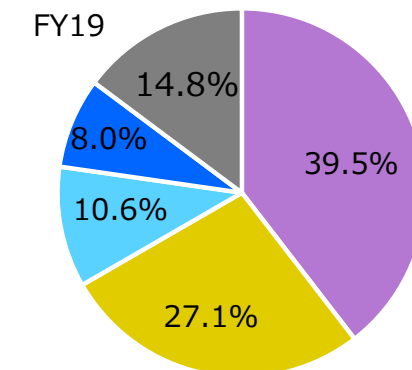
営業利益  
(21/3期)

営業利益 △18億62百万円

# 市場別売上高 (2021年3月期)

(単位：百万円)	2020年3月期		2021年3月期				
	4Q	実績	4Q	前年同期比 増減率	実績	前期比 増減率	為替影響除く 前期比増減率
SG市場向け	5,192	21,968	5,818	12.1%	20,121	△8.4%	△6.7%
IP市場向け	3,643	15,069	3,825	5.0%	12,666	△15.9%	△15.2%
TA市場向け	1,544	5,893	1,477	△4.3%	4,427	△24.9%	△22.8%
FA事業	1,494	4,409	1,021	△31.6%	3,663	△16.9%	△13.3%
その他	2,179	8,216	2,153	△1.2%	7,843	△4.5%	
合計	14,053	55,557	14,296	1.7%	48,722	△12.3%	△11.0%

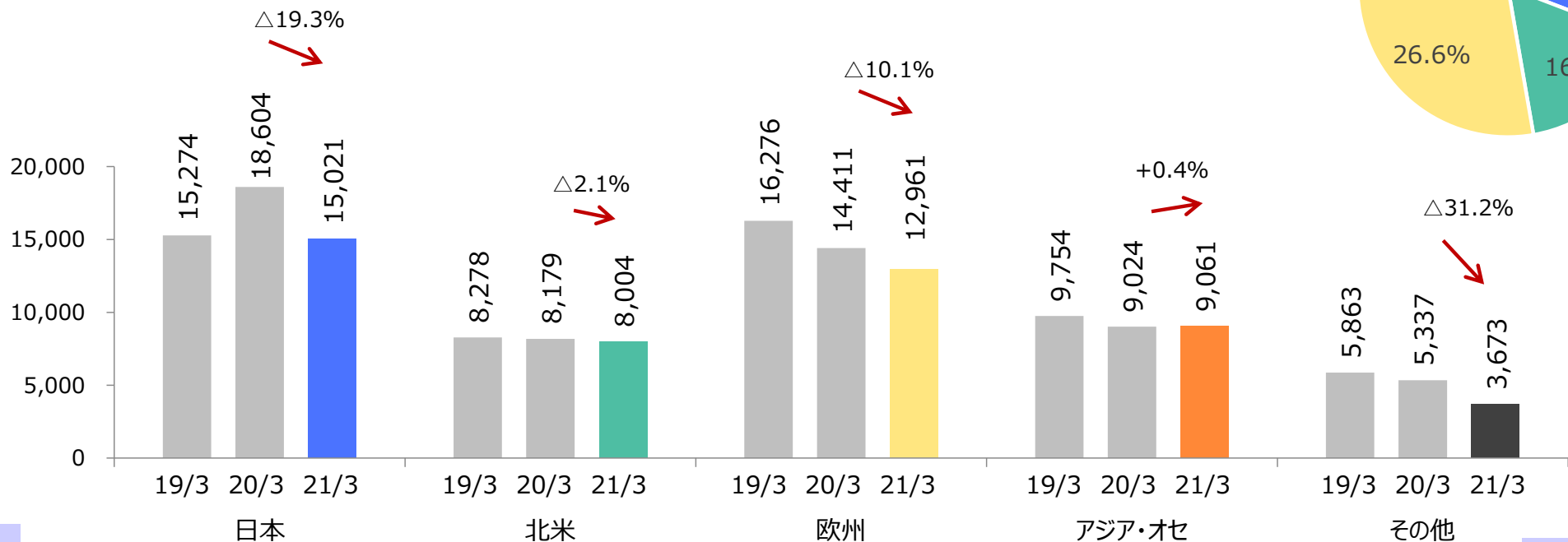
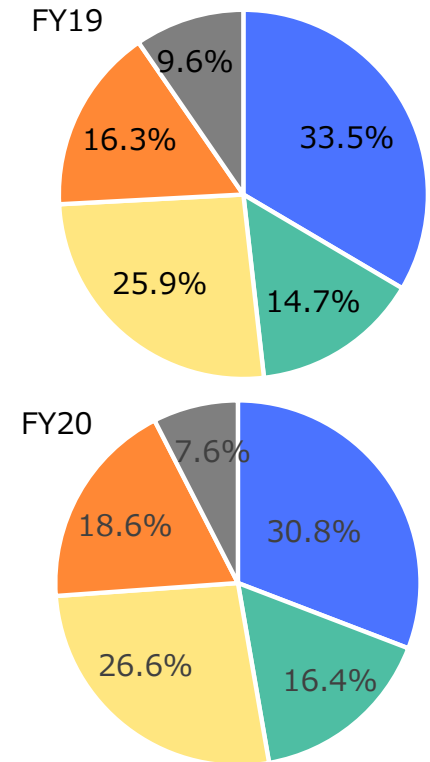
構成比率



# エリア別売上高 (2021年3月期)

(単位：百万円)	2020年3月期		2021年3月期				
	4Q	実績	4Q	前年同期比 増減率	実績	前期比 増減率	為替影響除く 前期比増減率
■ 日本	5,391	18,604	4,177	△22.5%	15,021	△19.3%	0.3%
■ 北米 (現地通貨/\$)	1,803	8,179	2,156	19.6%	8,004	△2.1%	
■ 欧州 (現地通貨/€)	3,440	14,411	3,842	11.7%	12,961	△10.1%	
■ アジア・オセ	2,064	9,024	2,893	40.1%	9,061	0.4%	
■ その他	1,353	5,337	1,226	△9.4%	3,673	△31.2%	
合計	14,053	55,557	14,296	1.7%	48,722	△12.3%	△11.0%

構成比率





# 要約貸借対照表

(2021年3月31日現在)

(単位：百万円)		2020年 3月31日	2021年 3月31日	増減額	増減率
資産の部	現金及び預金	11,134	10,839	△ 294	△2.6%
	受取手形及び売掛金(※1)	10,200	8,363	△ 1,836	△18.0%
	たな卸資産	18,040	17,919	△ 120	△0.7%
	その他流動資産	1,727	2,040	312	18.1%
	流動資産合計	41,103	39,163	△ 1,940	△4.7%
	有形固定資産	10,157	9,288	△ 869	△8.6%
	無形固定資産	1,240	491	△ 749	△60.4%
	投資その他の資産	1,720	1,895	175	10.2%
固定資産合計	13,118	11,675	△ 1,442	△11.0%	
合計	54,221	50,838	△ 3,383	△6.2%	
負債・純資産の部	支払手形及び買掛金(※1)	7,271	9,772	2,500	34.4%
	短期借入金(※2)	15,977	8,119	△ 7,857	△49.2%
	その他流動負債	5,897	7,077	1,180	20.0%
	流動負債合計	29,146	24,969	△ 4,177	△14.3%
	長期借入金	8,066	8,913	847	10.5%
	その他固定負債	976	742	△ 233	△24.0%
	固定負債合計	9,042	9,656	613	6.8%
負債合計	38,188	34,625	△ 3,563	△9.3%	
純資産合計	16,033	16,213	180	1.1%	
合計	54,221	50,838	△ 3,383	△6.2%	

## ❖ 資産の部 △3,383

- ・ **流動資産 (△1,940)**  
→受取手形及び売掛金の減少等
- ・ **有形固定資産 (△869)**  
→工具器具備品の減少等
- ・ **無形固定資産 (△749)**  
→主にのれん減損(海外子会社)

## ❖ 負債の部 △3,563

- ・ **流動負債 (△4,177)**  
→支払手形及び買掛金(+2,500)  
→短期借入金(△7,857)
- ・ **固定負債 (+613)**  
→長期借入金(+847)

## ❖ 純資産の部 +180

- 利益剰余金(△301)
- 為替換算調整勘定(+533)

(※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

# キャッシュ・フロー (2021年3月期)



## 営業キャッシュ・フローの状況

EBITDA (※)	1,552
運転資金増加	4,450
税金、利払等	631
<b>合計</b>	<b>6,634</b>

## 投資キャッシュ・フローの状況

固定資産の取得	△ 452
事業譲渡による収入	334
その他	134
<b>合計</b>	<b>15</b>

## 財務キャッシュ・フローの状況

短・長期借入金収支	△ 7,178
リース債務の返済	△ 135
その他	△ 1
<b>合計</b>	<b>△ 7,315</b>

(※) 利払前、税払前、償却前の営業利益

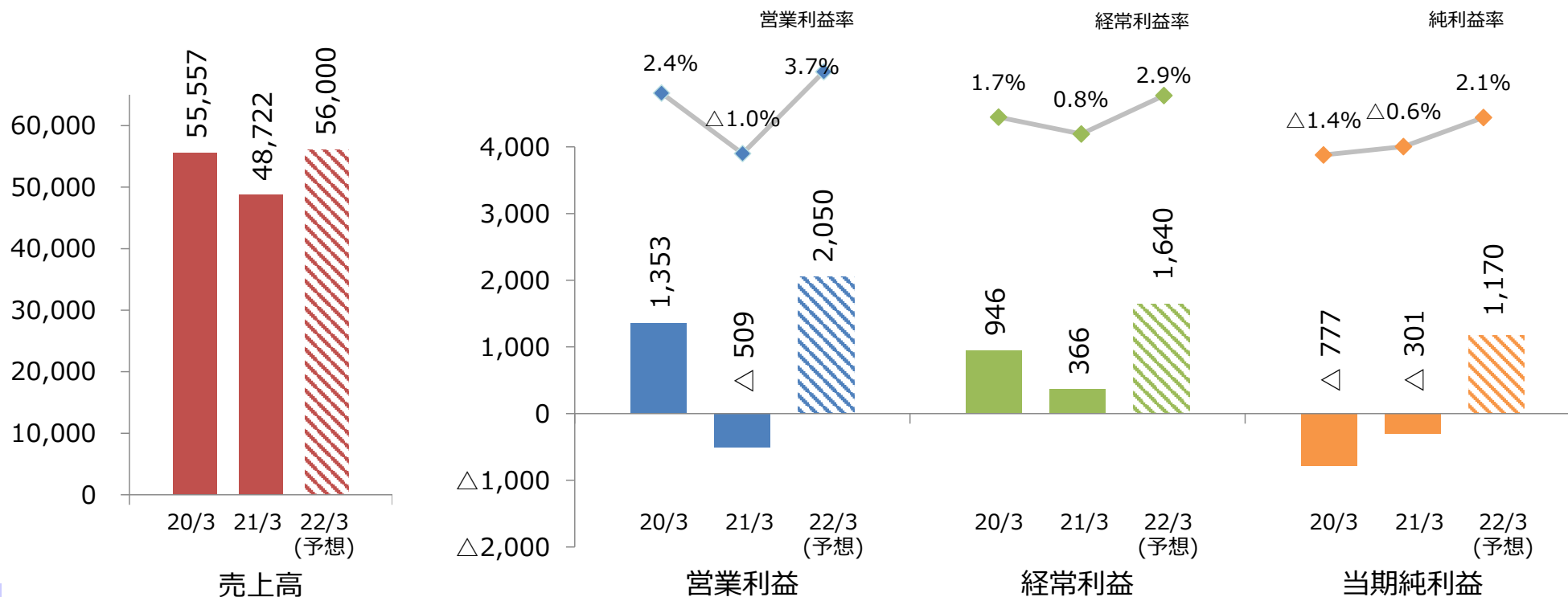
- ❖ 2021年3月期連結業績 実績
- ❖ 2022年3月期連結業績 見通し
- ❖ 2021年度ミマキグループ経営方針

# 連結業績予想ハイライト

(2022年3月期)



(単位：百万円)	2021年3月期		2022年3月期						
	通期	売上比率	上期	下期	通期	前期比 増減額	前期比 増減率	売上比率	為替影響除く 前期比増減率
■ 売上高	48,722	100.0%	26,600	29,400	56,000	7,277	14.9%	100.0%	14.8%
■ 営業利益	△ 509	△1.0%	640	1,410	2,050	2,559	-	3.7%	-
■ 経常利益 <small>親会社株主に帰属する</small>	366	0.8%	430	1,210	1,640	1,273	347.6%	2.9%	-
■ 当期純利益	△ 301	△0.6%	310	860	1,170	1,471	-	2.1%	-
為替 米ドル	106.06円	-	-	-	105.00円	△1.06円	△1.0%	-	-
(期中平均) ユーロ	123.70円	-	-	-	125.00円	1.30円	1.1%	-	-



新型コロナ禍影響による先行き不透明感は依然残るものの、ワクチン接種の進捗に伴い、全般的に世界経済は緩やかな回復が継続することを前提。

新中長期成長戦略「Mimaki V10」に基づき、売上高成長を追求するだけでなく、高い収益を継続的に生み出す企業基盤を構築し、業績をV字回復させる。

## ■ 売上高

- 前期比 115%の 7,277百万円増収(内為替影響 +67百万円)を予想
- Mimaki V10 施策に沿った新製品投入等により、堅調に需要が回復しているSG・IP市場向けに加え、前期大幅な減収となったTA市場向けも、増収を見込む
- エリア別では、欧州、アジア・オセアニア、中南米での大幅な販売回復を見込むとともに、前期堅調に推移した北米や、全般に回復が緩やかな日本も、増収を見込む

## ■ 営業利益

- 前期比 2,559百万円増益(内為替影響 △126百万円)を予想
- 売上高の回復と、売上原価率を前年下期並の前提とし、黒字転換を見込む
- 一方で、海上輸送運賃高騰の影響に加え、営業活動の本格化や新製品開発費用の増加等を織り込むものの、販管費率の伸びは抑制する

## ■ 経常利益・当期純利益

- 前期営業外収益に計上した計画休業に係る各国の助成金収入、及び前期特別損失に計上した構造改革関係費用は、今期は見込まず

# 営業利益増減要因

(21/3期 実績 vs 22/3期 計画)

(単位：百万円)

### 【通貨別影響額】

USD	106.06円	→	105.00円	△62
EUR	123.70円	→	125.00円	+130
CNY	15.67円	→	16.50円	△67
BRL	19.63円	→	19.00円	△42
THB	3.42円	→	3.30円	△29
その他 (IDR、TRY等)				△57
合計				△126

<為替感応度 (1円/年) >

	売上高	営業利益
USD	116	58
EUR	134	92

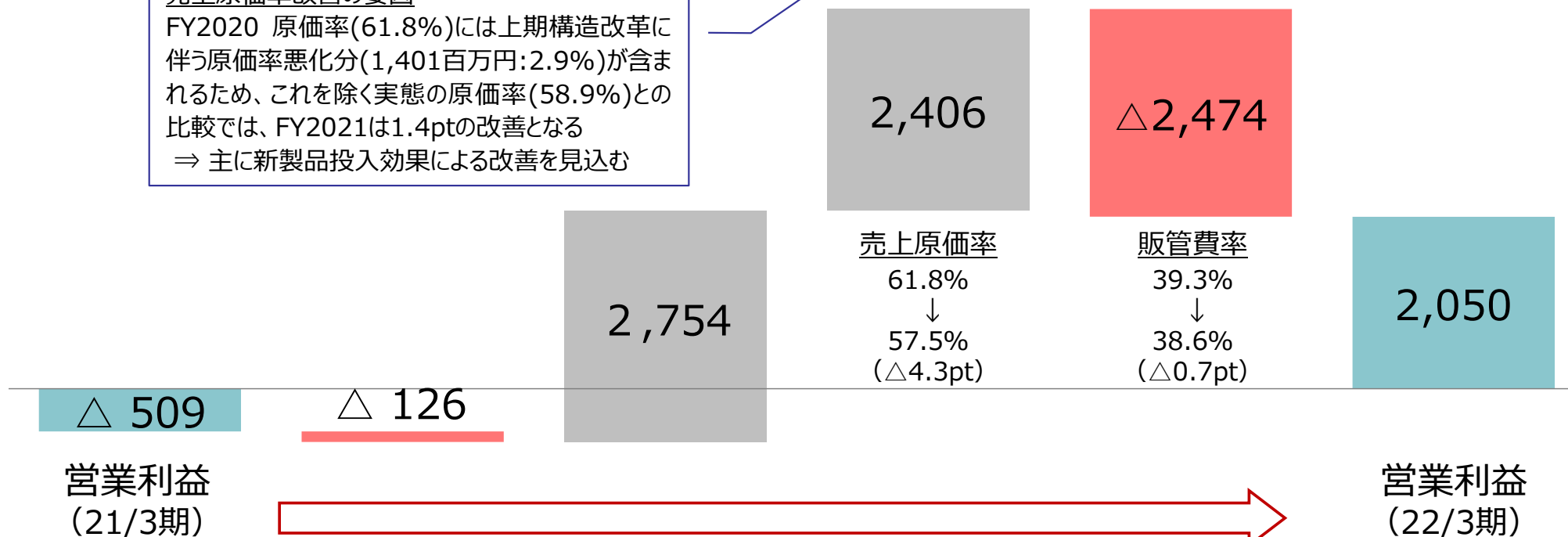
### 【売上・原価・営業利益への為替影響】

売上高67 - 売上原価161 - 販管費33 = 営業利益△126

- ① 為替影響      ② 売上高増減影響      ③ 売上原価率増減影響      ④ 販管費増減影響

### 売上原価率改善の要因

FY2020 原価率(61.8%)には上期構造改革に伴う原価率悪化分(1,401百万円:2.9%)が含まれるため、これを除く実態の原価率(58.9%)との比較では、FY2021は1.4ptの改善となる  
⇒ 主に新製品投入効果による改善を見込む



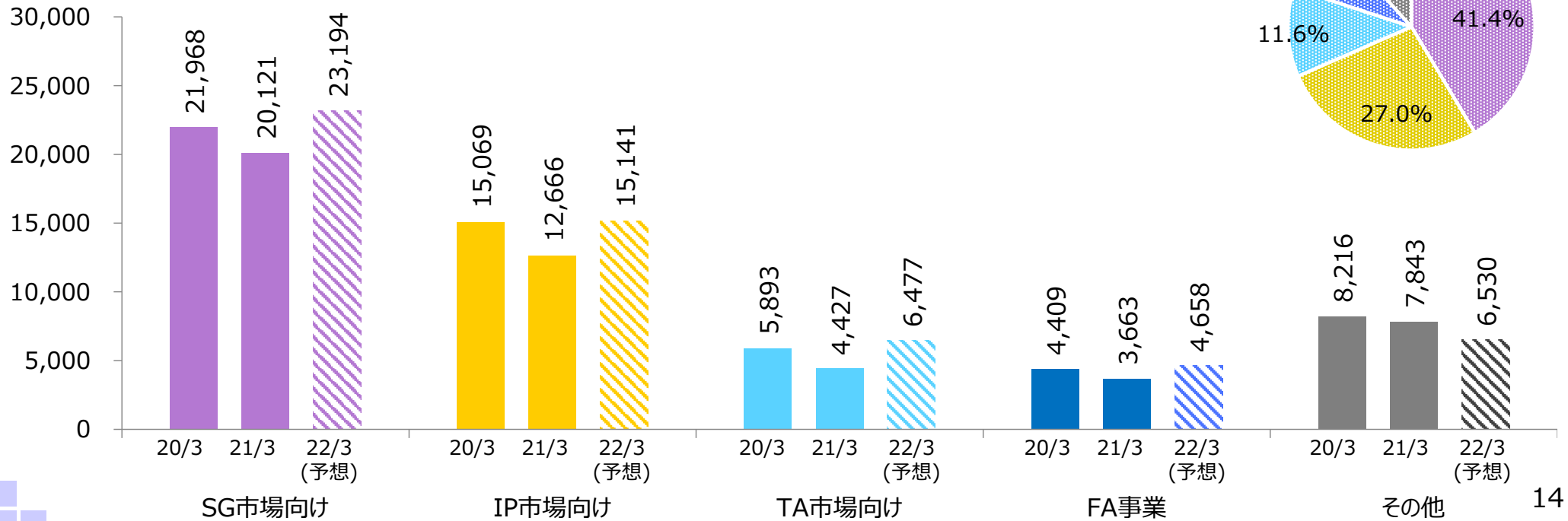
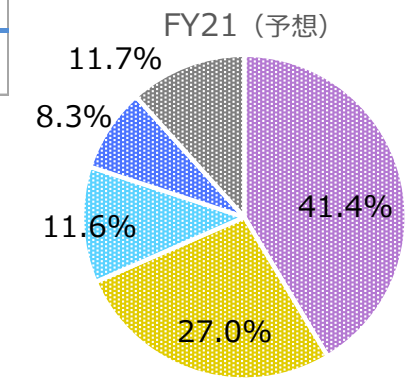
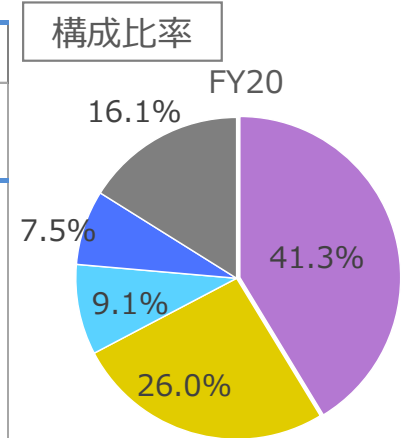
営業利益 25億59百万円

# 市場別売上高予想

(2022年3月期)



(単位：百万円)	2021年3月期	2022年3月期					
	通期	上期	下期	通期	前期比増減額	前期比増減率	為替影響除く前期比減率
SG市場向け	20,121	11,443	11,751	23,194	3,072	15.3%	14.9%
IP市場向け	12,666	6,754	8,387	15,141	2,474	19.5%	19.9%
TA市場向け	4,427	3,041	3,436	6,477	2,049	46.3%	45.0%
F A 事業	3,663	2,228	2,430	4,658	994	27.2%	25.5%
その他	7,843	3,134	3,396	6,530	△ 1,313	△ 16.8%	-
合計	48,722	26,600	29,400	56,000	7,277	14.9%	14.8%



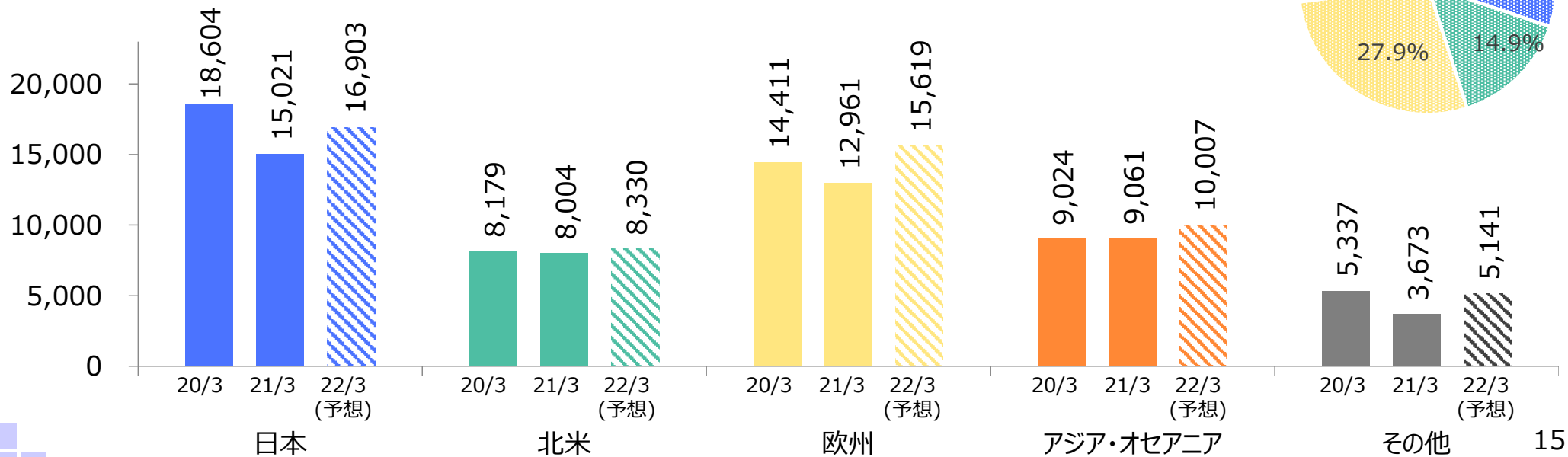
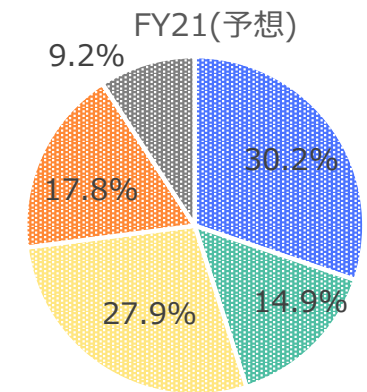
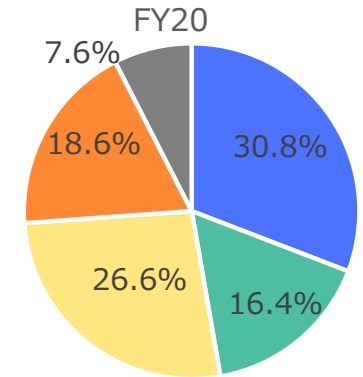
# エリア別売上高予想

(2022年3月期)



(単位：百万円)	2021年3月期		2022年3月期					
	通期		上期	下期	通期	前期比 増減額	前期比 増減率	為替影響除く 前期比増減率
■ 日本	15,021		8,028	8,875	16,903	1,881	12.5%	—
■ 北米 (現地通貨/\$)	8,004 75.4M		4,001 38.1M	4,329 41.2M	8,330 79.3M	325 3.8M	4.1%	5.1%
■ 欧州 (現地通貨/€)	12,961 104.7M		7,364 58.9M	8,255 66.0M	15,619 124.9M	2,657 20.1M	20.5%	19.2%
■ アジア・オセ	9,061		4,671	5,336	10,007	945	10.4%	—
■ その他	3,673		2,536	2,605	5,141	1,467	40.0%	—
合計	48,722		26,600	29,400	56,000	7,277	14.9%	14.8%

構成比率





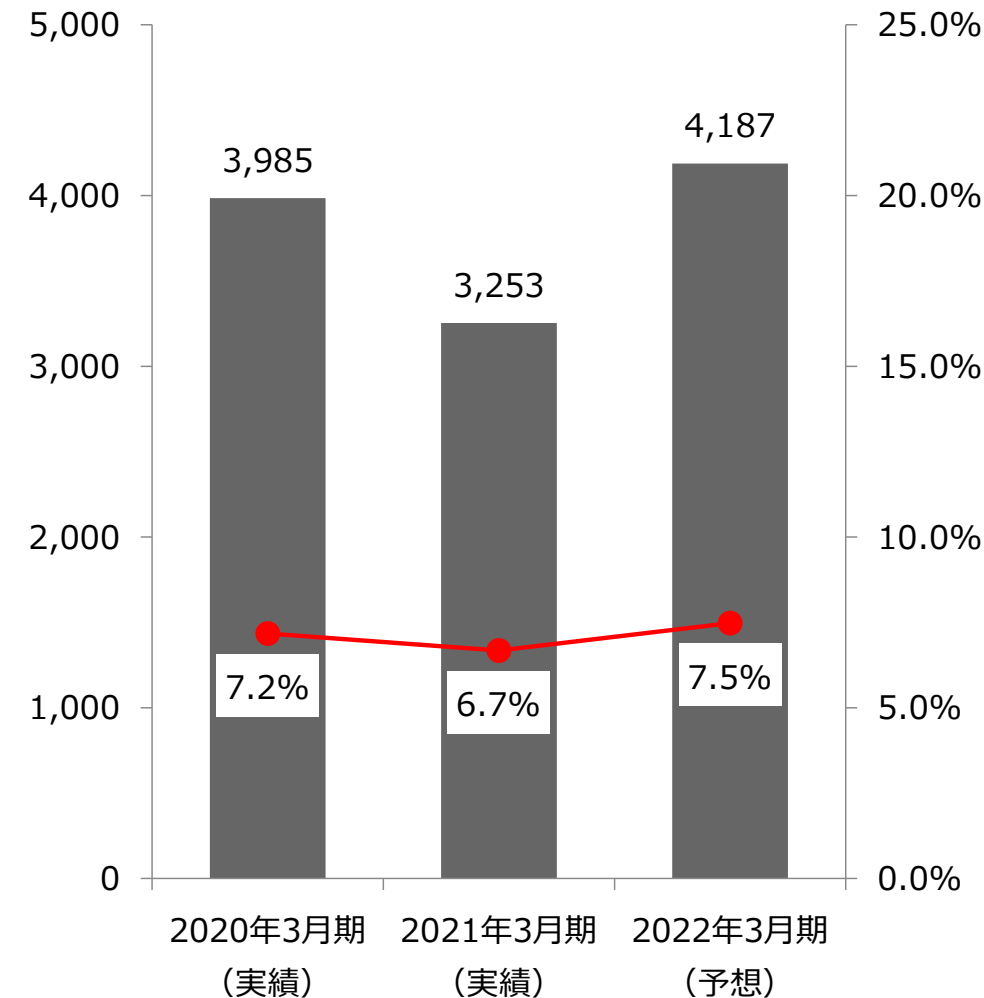
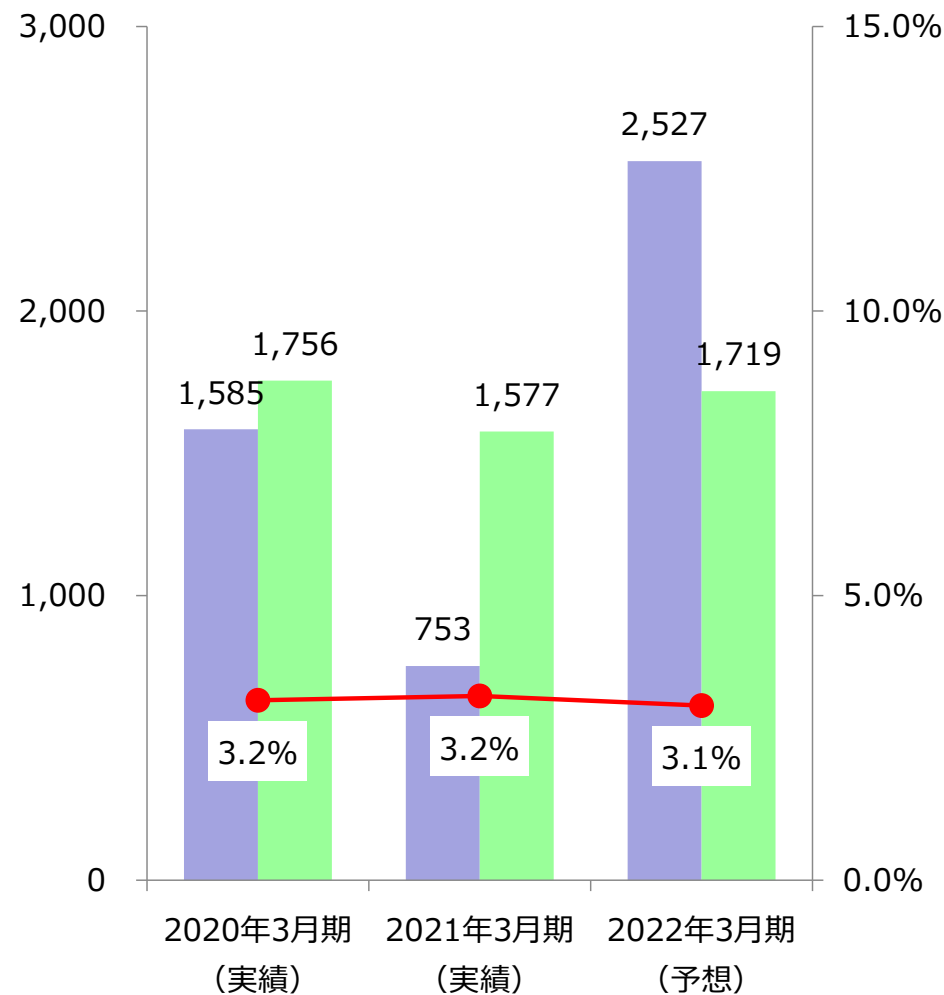
# 設備投資、減価償却、開発投資予想

(百万円)

(百万円)

■ 設備投資 ■ 減価償却費 ● 減価償却費対売上比率

■ 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ます。

## 株主還元の方針

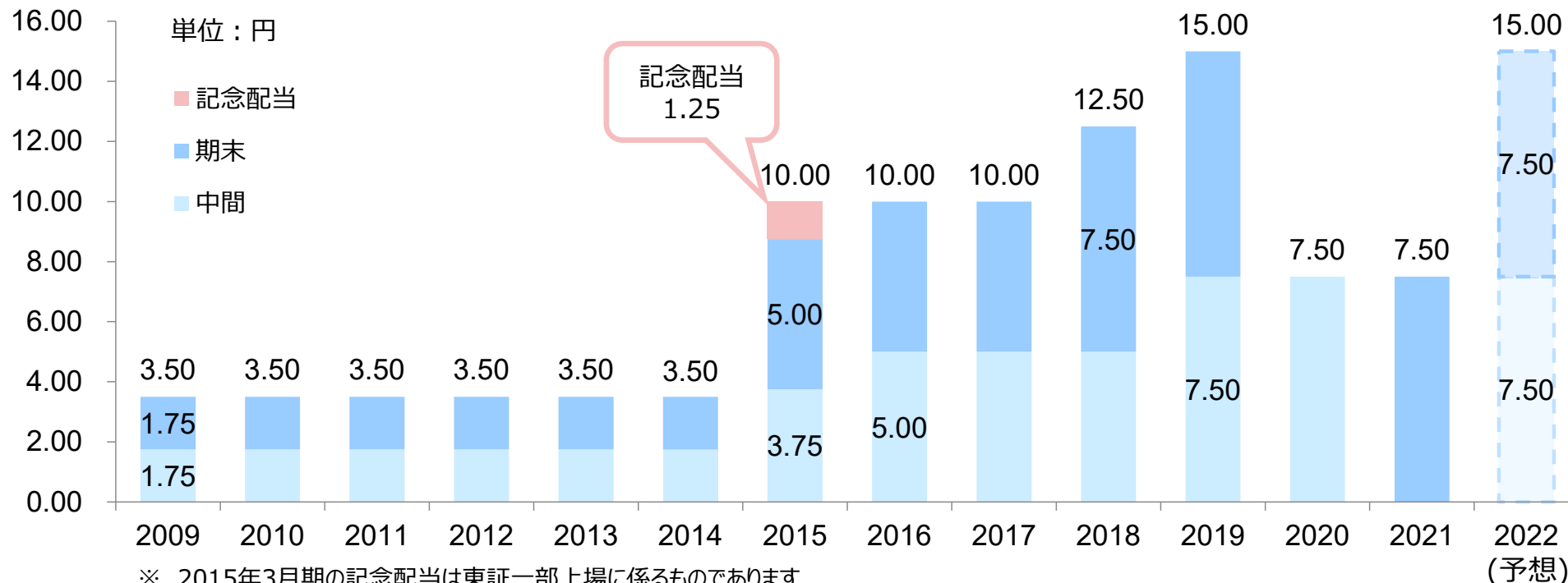
当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要政策と位置づけ、業績の成長に見合った成果の配分を安定的かつ継続的に行っていくことを基本方針としています

### ■ 2021年3月期 期末：7.5円に復配

2021年3月期中間期は無配としたものの、同下期の期間損益が黒字転換したこと、今後の事業見通し及び株主還元方針を総合的に勘案し、期末配当は7.5円に復配

### ■ 2022年3月期(予想) 中間：7.5円、 期末：7.5円

当期の事業見通し及び安定的・継続的な株主還元方針に基づき、年15.0円配当を予想



※ 2015年3月期の記念配当は東証一部上場に係るものであります

※ 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おります（分割前の配当金は訴求修正して表示）

- ❖ 2021年3月期連結業績 実績
- ❖ 2022年3月期連結業績 見通し
- ❖ 2021年度ミマキグループ経営方針

- 新中長期成長戦略「Mimaki V10」で定めた目標：2025年度までに営業利益率10%の達成に向けた施策を着実に実行し、業績のV字回復を確実なものとする

## Mimaki V10 重点施策

1. 「Mimaki V10」製品戦略に基づく新製品の市場投入と販売拡大
  2. 市場環境や顧客ニーズの急激な変化を見据えた事業展開
  3. 収益性向上に向けた基盤構築
- グループ社員を始め、地域やステークホルダーの皆様の安全確保と新型コロナウイルス感染症拡大抑止を最優先して取り組む

## 1. 「Mimaki V10」製品戦略に基づく新製品の市場投入と販売拡大

SG市場	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 競争優位を確保しているUV硬化型インクを生かした製品やソリューションの投入・販売活動を展開</li><li>■ JV/UJV100-160シリーズでエントリー領域でのシェアを拡大</li><li>■ 高付加価値領域での新製品投入による収益確保</li><li>■ UVプリンタ特許技術の活用による競争優位性強化</li></ul>
IP市場	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 拡大するスマートファクトリーの流れを捉え、プリント/カット/コート工程の自動化による省人化・無人化を実現するDigital・Micro・Smart factory戦略を推進</li><li>■ JFX600/550-2513シリーズで大判フラットベッドUV市場でのシェアを拡大</li><li>■ UVプリンタ特許技術の活用による競争優位性強化</li></ul>
TA市場	<ul style="list-style-type: none"><li>■ コロナ禍による市場環境変化を捉えたソリューションの提供</li><li>■ TS100-1600でエントリー領域でのシェア拡大</li><li>■ 高速機はTiger 1800B MkⅢでポジションを維持・拡大</li></ul>
3Dプリンティング 事業	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 3DUJ-2207により「3D フルカラー」造形の市場成長を加速させ、3Dを事業の柱に育成</li><li>■ 3Dによる造形を容易にするためのソリューションの提供</li><li>■ 3Dプリンタ販売チャネルの拡大</li></ul>

## 2. 市場環境や顧客ニーズの急激な変化を見据えた事業展開

コロナ禍影響の長期化に伴う市場環境や顧客ニーズの変化を見据え、製品開発でInnovationを起こし、新規市場・新規アプリケーションを開拓する

- 新たな技術開発をチャレンジする
  - ✓ 以前から活用している技術を新しい技術に変えて行く
  - ✓ Print × Cut × Coatで新しいイノベーションを起こす
- 販売している製品の25%以上が3年以内に開発した製品とする
  - ✓ プラットフォーム設計
- 3Dを事業の柱に育てる
- 環境に配慮した製品展開

本施策に基づき、2020年度下期は新製品発表機種数が大幅増加

新製品 発表機種数 推移	FY2017		FY2018		FY2019		FY2020	
	上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期
	3	1	2	1	5	2	1	6

# 2021年度 ミマキグループ経営方針

## 2020年度下期以降発表の新製品

JV100-160 / UJV100-160

SG

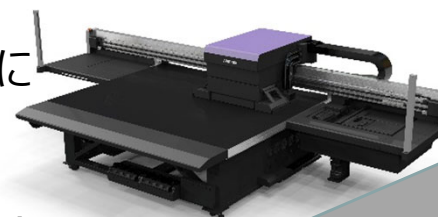
操作性・画質・速度  
・コストのバランスに優れた  
サイングラフィックス向け  
Roll to Roll  
エントリーモデル



JFX600/550-2513

IP

高速プリントで  
生産性を大幅に  
向上する  
LED-UV方式  
大型フラットベッド  
インクジェットプリンタ



4月

3DUJ-2207

3D

UV硬化インクジェット方式の  
小型フルカラー3Dプリンタ  
高精細・省スペースを  
実現したエントリー  
モデル



11月

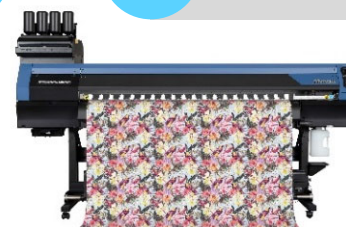
2021年

1月

TA

TS100-1600

テキスタイル用途の  
昇華転写用インク  
ジェットプリンタの  
エントリーモデル



TA

Tiger-1800B Mk III

新ソフトウェア搭載で  
操作性が向上した  
テキスタイル向け  
ベルト搬送方式  
インクジェットプリンタ



10月

FA

DCF-605PU

少ない導入費用でプリント基板  
の防湿材コーティング工程を  
自動化できる基盤防湿材塗布  
装置のエントリーモデル  
※子会社のアルファデザインから発売



2020年

## 3. 収益性向上に向けた基盤構築

### ① インクの品質改善

- 市場でのインク品質問題を出さない
  - ✓ 出荷検査項目の追加+厳格化
  - ✓ 材料受入検査の徹底
- 顧客の信頼獲得
  - ✓ 市場情報の早期フィードバック
  - ✓ 現場に近いエリアでの検査体制確立
  - ✓ 品質情報の迅速な把握とシステムでの見える化

### ② 在庫コントロール

- 需要変動に追従した生産体制
  - ✓ 受注・着荷・現地在庫を週次確認し生産計画を回す管理体制への変革
  - ✓ 生産リードタイムの短縮
- グローバル在庫マネジメントの再構築
  - ✓ NRI (Non-Resident Inventory) 倉庫の設置によるエリア在庫の効率化と機動的な在庫マネジメント



## 3. 収益性向上に向けた基盤構築

### ③ 中国市場を攻める

- 中国での販売・サービス網を作る
  - ✓ コロナ禍からいち早く立ち上がっている中国で地域密着のチャネルを作る
  - ✓ サービス網の構築とコールセンターの設置
- 中国で戦えるコスト力の実現

### ④ CX (コーポレート・トランスフォーメーション)

- 固定費を圧縮し、事業体質を筋肉質化する
  - ✓ 固定費・人件費の投入を抑え、RPAを導入
  - ✓ 仕事の棚卸と自動化・AI化
- CCC短縮を通じて資金効率を向上させ、財務体質を強化する

CCC	2020/3/末	2020/6/末	2020/9/末	2020/12/末	2021/3/末
実績推移	4.58月	7.69月	4.38月	3.57月	3.46月

- ✓ 滞留債権・滞留在庫削減、リードタイム短縮による原材料在庫削減に取り組む
- フリーキャッシュフローの最大化
- グループマネジメントを強化する
  - ✓ 子会社管理強化

## 3. 収益性向上に向けた基盤構築

### ⑤ 営業の改革

- ミマキの営業手法を革新
  - ✓ ミニ展から発展させ、地域特性に合ったWebによる「バーチャルミニ展」を展開  
→ バーチャルミニ展で案件発掘、リアルミニ展・個別デモでクロージング
  - ✓ SFA / CRMを利用した営業分析
  - ✓ インサイドセールスの機能充実
- コロナ禍環境における新しい顧客接点  
「Mimaki Global Innovation Days」の開催
  - ✓ 製品/市場/販売ノウハウ/導入事例等を、顧客/チャネル/当社営業にお伝え
  - ✓ 春(6月2~4日)、秋 2回/年 Webで開催
- SG主体のチャネル +αのチャネル
  - ✓ EC販売チャネル
  - ✓ 3D販売チャネル
- 市場トラブル情報の迅速な把握と共有化・見える化
- 受注プロセスのオートメーション化を進める
  - ✓ Club Mimaki



## 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**

I R 部

TEL (本社) 0268(80)0058

TEL (東京) 03(6362)4290

E-mail [mimaki-ir@mimaki.com](mailto: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をご承知おきください。