



株式会社 ミマキエンジニアリング

株式会社 ミマキエンジニアリング

2025 年 3 月期 決算説明会

2025 年 5 月 16 日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社ミマキエンジニアリング		
[企業 ID]	6638		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2025 年 3 月期 決算説明会		
[決算期]	2025 年度 通期		
[日程]	2025 年 5 月 16 日		
[ページ数]	43		
[時間]	11:00 – 11:55 (合計：55 分、登壇：42 分、質疑応答：13 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]	130 m <sup>2</sup>		
[出席人数]	30 名		
[登壇者]	2 名		
	代表取締役社長 CEO	池田 和明 (以下、池田)	
	常務取締役 CFO	清水 浩司 (以下、清水)	

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

# 登壇

**司会：**ただいまより、株式会社ミマキエンジニアリング 2025 年 3 月期決算説明、および新中長期成長戦略説明会を開催いたします。皆様、お忙しい中ご参加くださいますと誠にありがとうございます。

本日は、会社側からのプレゼンテーションの後に質疑応答の時間を設けています。説明会終了時刻は、12 時を予定しています。

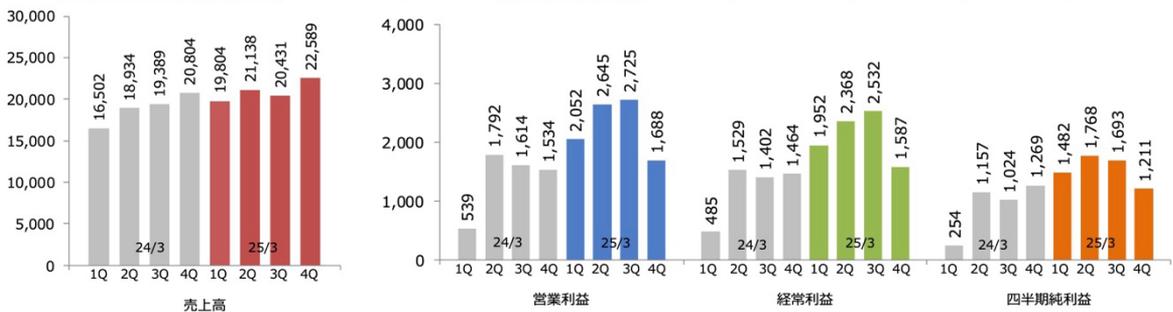
本日のご出席者を紹介します。代表取締役社長 CEO の池田和明、常務取締役 CFO の清水浩司です。

早速、始めたいと存じます。清水常務、よろしくお願いいたします。

## 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		2025年3月期				
	4Q実績	売上高 比率	4Q実績	売上高 比率	前年同期比増減		
					金額	率	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	米ドル	148.60円	-	-	+4.01円	+2.7%	-
(期中平均)	ユーロ	161.30円	-	-	-0.80円	-0.5%	-



**清水：**皆様、こんにちは。ミマキエンジニアリングの清水です。早速ですが、まず私より 25 年 3 月期の業績の説明から始めさせていただきます。

こちらは、4 クォーター、3 カ月の P/L サマリーです。詳細については、次ページでご説明します。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## ■ 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

3

まず、売上高は前年同期比 8.6%の増収と、為替影響はほぼありませんでした。おおむね計画通りの着地です。

セグメント別では、TA が前年同期に DTF プリンタという新製品の初期需要が大きかったこともあり、大幅な減収となりましたが、それ以外の SG、IP、ならびに FA でそれぞれ大幅な増収となりました。

エリア別では、北米が TA の影響を受けて減収となりましたが、それ以外の日本・アジアは大幅増収、欧州も回復基調にあり、増収での着地です。

一方、営業利益は、10%の増益と、計画比でも上振れの着地となりました。しかしながら、4 クォーター、3 カ月で見ますと、営業利益率 7.5%と、3 クォーターまでの水準と比べ悪化しています。

これは、こちらに記載の通り、私どもコロナ禍のときに半導体等がなく、代替の原材料等も念のため調達確保していましたが、今後の使用見込み等を考慮して廃棄の処理。それから、足元、業績が好調でしたので、従業員向けの業績連動賞与や、Mimaki V10 を 1 年前倒しで達成できましたので、期末賞与と従業員向けの還元など、将来に向けた一時的な費用、およそ 7 億 2,000 万円を計上したことが要因です。

これらの要因を除きますと、4 クォーターも引き続き 10%以上の営業利益率をキープしているところです。

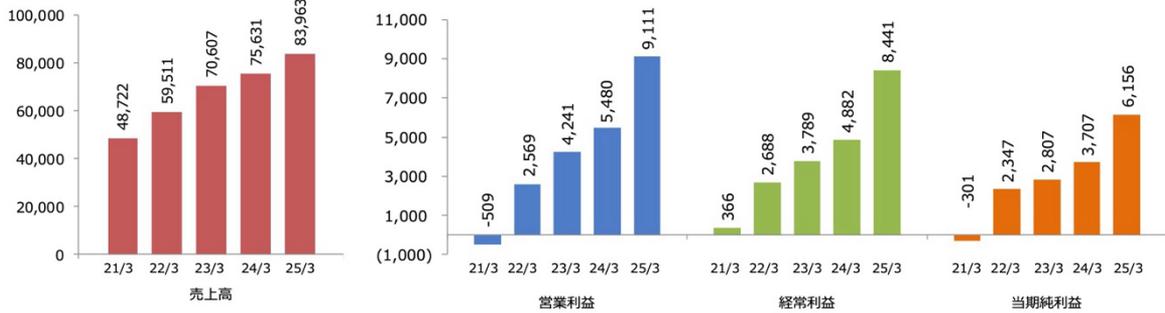
## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

# 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		2025年3月期						
	通期実績	売上高 比率	通期実績	売上高 比率	前期比増減			前回予想	前回予想比 増減額
					金額	率	率(除為替)		
■ 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
	ユーロ 156.79円	-	163.74円	-	+6.95円	+4.4%	-	162.61円	+1.13円



4

こちらは、通期の P/L サマリーです。売上高は前期比 11.0%増の 839 億 6,300 万円、営業利益が 66.2%増の 91 億 1,100 万円、経常利益が 72.9%増の 84 億 4,100 万円、当期純利益が 66.0%増の 61 億 5,600 万円と、4 期連続で増収増益での着地です。

加えて、売上・利益ともに過去最高を更新したというところです。また、中長期の経営戦略の Mimaki V10 の KPI としていた営業利益率 10%を、1 年前倒しで達成できたところです。

## 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】

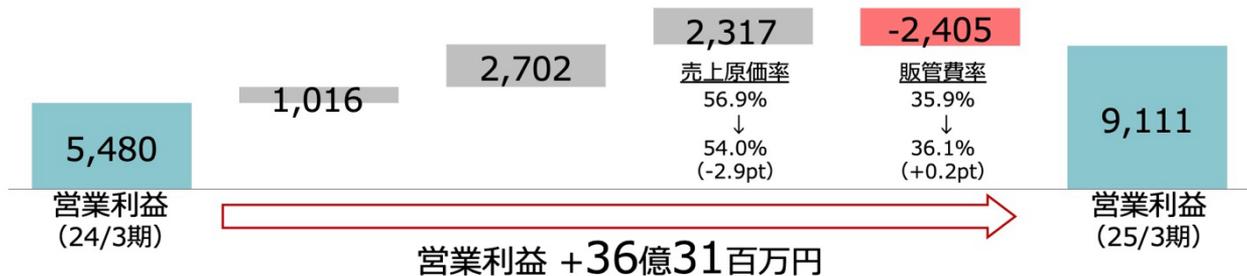
高コスト部材を使用した製品の販売がほぼ終結、加えてインクの品質向上や、原価率の低い製品の販売が好調なことから製品ミックスが改善され、売上原価率は大幅に改善

### 【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)

- 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



5

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



営業利益の増減要因です。増収効果、それから原価率の改善の効果が大きいところで、為替の影響は10億円にとどまります。売上への為替影響をおよそ20億円と見ていますので、仮に前々期並みの為替水準であったとしても、10%並みの営業利益率が出せる事業構造に変わってきていると認識しています。

## 市場別売上高 (2025年3月期 4Q)



(単位: 百万円)	2024年3月期		2025年3月期				
	4Q実績	構成比率	4Q実績	前年同期比増減			構成比率
				金額	率	率(除為替)	
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JFX200-1213EX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

4クォーターの市場別の売上の状況です。SG市場向けは、新製品のエントリーモデルが順調に立ち上がっています。加えて、UVインクのモデルも好調に推移し、大幅な増収となりました。

IP市場向けは、小型のフラットベッドモデルに加えて、新製品JFX200-1213EXも好調に推移し、大幅な増収となりました。

TA市場向けは、新製品のハイブリッドモデル、また既存モデルの昇華転写のプリンタは好調に推移しましたが、先ほど申し上げたDTFの初期需要の落ち着きもあり、大幅な減収です。

FA事業は、自動車関連の売上が4クォーターに集中したところもあり、大幅な増収となりました。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## エリア別売上高 (2025年3月期 4Q)



(単位: 百万円)	2024年3月期		2025年3月期			
	4Q実績	構成比率	4Q実績	前年同期比増減		構成比率
				金額	率	
■ 日本	5,732	27.6%	6,700	+968	+16.9%	29.7%
■ 北米 (現地通貨/ \$)	4,344	20.9%	4,164	-179	-4.1%	18.4%
■ 欧州 (現地通貨/ €)	4,980	23.9%	5,139	+159	+3.2%	22.8%
■ 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

エリア別の売上高、4クォーターの数値です。日本はSG、IP、TAともに好調に推移したというところ、加えてFAのアドオンもあり、全体で大幅な増収です。

北米は、先ほどのTAの影響に加え、私どもの北米の販売拠点の倉庫移転で一時的に出荷が滞ったこともあり、減収です。欧州は、特にSG、IPが大幅に回復し、全体としても増収でした。アジア・オセアニアは、中国、インド、タイ、フィリピン向け等が好調に推移し、大幅な増収となりました。

## 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
<b>資産の部</b>				
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%
<b>負債・純資産の部</b>				
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%

### ❖ 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

(※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

10

## サポート

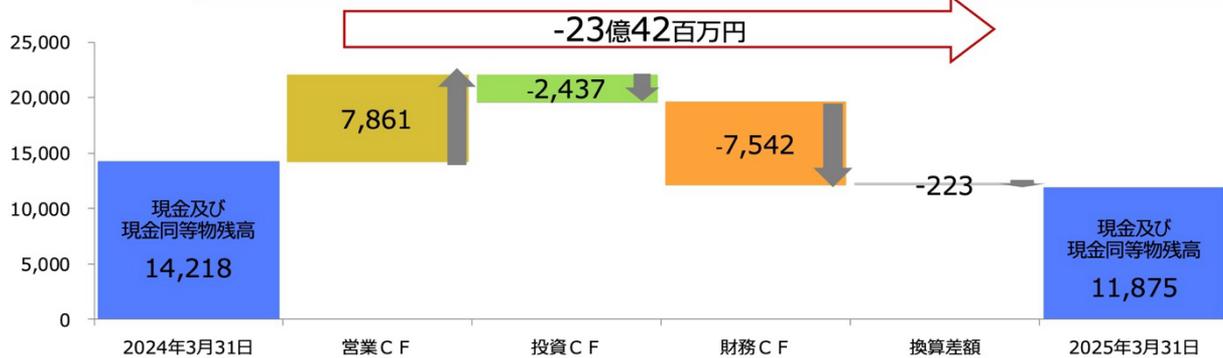
日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



バランスシートです。利益率の向上に伴い、利益剰余金を大幅に積み増した一方で、在庫の増加は最低限に抑えることができたところで、短期・長期借入金の減少が進みました。

その結果、自己資本比率が42.3%と6.3ポイントの改善です。

## 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
<b>合計</b>	<b>7,861</b>

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
<b>合計</b>	<b>-2,437</b>

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
<b>合計</b>	<b>-7,542</b>

(※) 利払前、税払前、償却前の営業利益

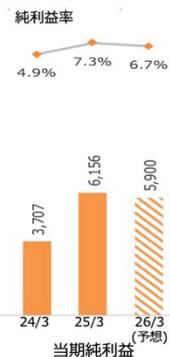
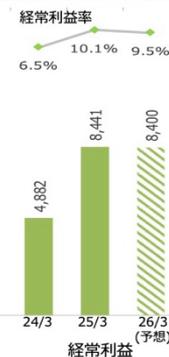
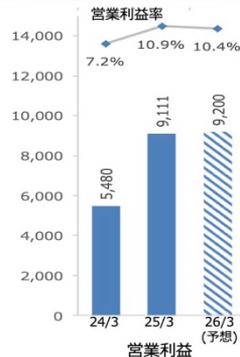
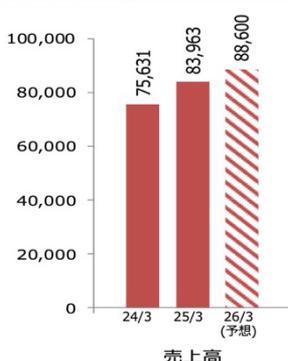
11

キャッシュ・フローも同様で、収益性の向上ならびに増加の運転資金を最低限に抑えることができた結果から、営業キャッシュ・フローは78億円の獲得です。主に、短期・長期借入金の返済、固定資産の取得に使用しました。

## 連結業績予想ハイライト (2026年3月期)



項目	2025年3月期		2026年3月期						前期比増減		
	通期実績	売上高比率	上期予想	売上高比率	下期予想	売上高比率	通期予想	売上高比率	前期比増減		
									金額	率	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%	-



13

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



今期の業績予想のご説明です。まず、売上高は前期比 5.5%増の 886 億円、営業利益が 1.0%増の 92 億円、経常利益が 0.5%減の 84 億円、当期純利益が 4.2%減の 59 億円の見通しです。

## 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 為替レート的前提は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。

14

業績予想のポイントです。まず、売上高は世界経済の先行きの不透明感、またアメリカの関税措置や、地政学リスクの高まりはあるものの、引き続き高付加価値の新製品を積極的に投入していく計画です。その結果、SG、IP、TA、それからFAもそれぞれ増収の見通しです。

地域別では、北米の為替を円高に設定したところと、経済動向の不透明感から減収の計画ですが、それ以外のエリアは全て増収の見込みです。

営業利益に関しては、引き続きコストダウン等、原価抑制に取り組んでいく一方で、販管費は、業容拡大に伴う費用増、研究開発費の増加等を見込んでいますが、営業利益としては若干の増益の見通しです。

為替レート的前提は、USドルが135円、ユーロが152円の設定で、前期からそれぞれ11%、7%円高の設定です。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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

<b>対応策</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ コストアップ面は、適正な売価設定で価格転嫁を実施</li><li>・ 国内と中国の2拠点生産を継続し、影響の最小化を図る</li><li>・ 調達の見直しやパートナーシップ戦略の実施</li></ul>
<b>ビジネスチャンス</b>	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 <b>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</b> <b>北米の販売強化に一層注力</b>

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

15

アメリカの関税に対する影響です。正直なかなか読むのが難しいところがありますが、業績予想の  
ときの前提条件としては、年度内において10%の追加関税が継続するという前提を置いていま  
す。

直接的な影響としては、私どもが製品をアメリカ国内に輸入する際に関税のコストアップが想定さ  
れます。コストアップ分については、適正な売価設定で価格転嫁を実施する方針です。

また、中国からの輸入品に対しては、さらに高い関税がかかることも想定されます。その場合に  
は、私ども日本国内と中国の二つの拠点で生産していますが、おおむねどの製品もどちらでも作れ  
る体制を作ってきていますので、関税の動向を見ながら臨機応変に対応して影響の最小化を図る方  
針です。

また、私どもの産業用プリンタは、ほとんどアメリカ国外、特にアジアを中心に製造されています  
ので、日本国内で製造できるという当社の強みは、ビジネスチャンスにつながる可能性もあるかと  
想定しています。

業績予想においては、為替影響を保守的に織り込み、現時点で想定可能な直接的なマイナス影響を  
織り込んでいます。一方で、価格転嫁やビジネスチャンス等の業績へのプラス影響は盛り込んでい  
ない、保守的な予想としています。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

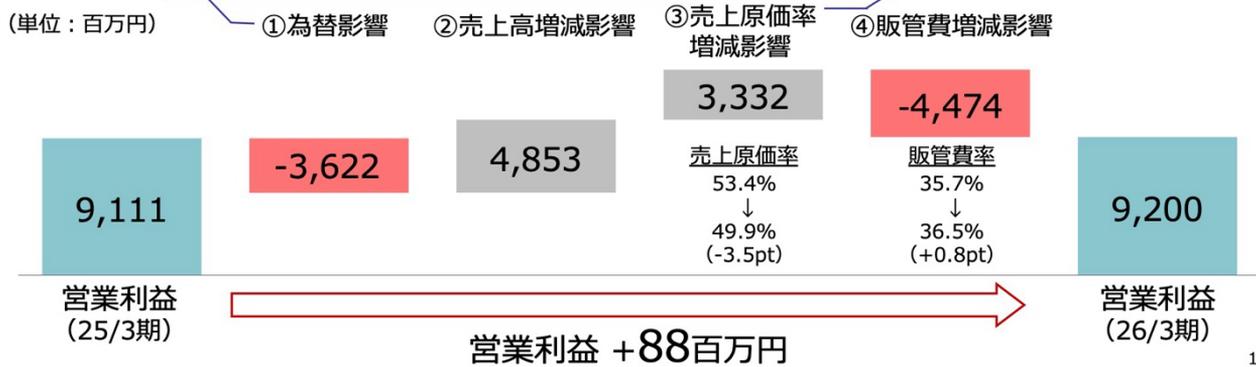


# 営業利益増減要因 (25/3期実績 vs 26/3期予想)



【通貨別影響額】			＜為替感応度 (1円/年)＞		【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
USD	152.57円 → 135.00円	-1,775	売上高	営業利益	
EUR	163.74円 → 152.00円	-1,187	USD	176	101
CNY	21.10円 → 21.00円	+10	EUR	143	101
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					

(単位：百万円)



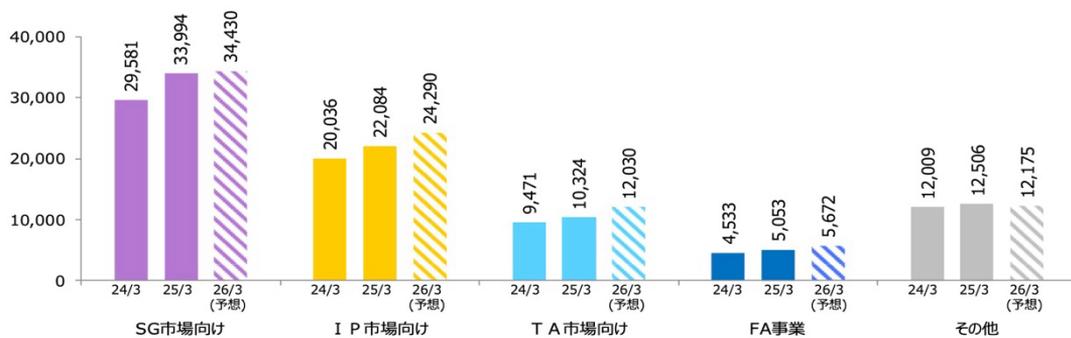
16

営業利益の増減要因です。為替を円高に設定したことにより、為替影響でマイナス 36 億円を見込んでいますが、増収効果、原価率の改善でカバーする計画です。

# 市場別売上高予想 (2026年3月期)



(単位：百万円)	2025年3月期		2026年3月期						
	通期実績	構成比率	上期予想	下期予想	通期予想	前期比増減			構成比率
						金額	率	率(除為替)	
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%



17

市場別の売上高予想です。数値については省略しますが、全セグメントとも増収を見込んでいます。

## サポート

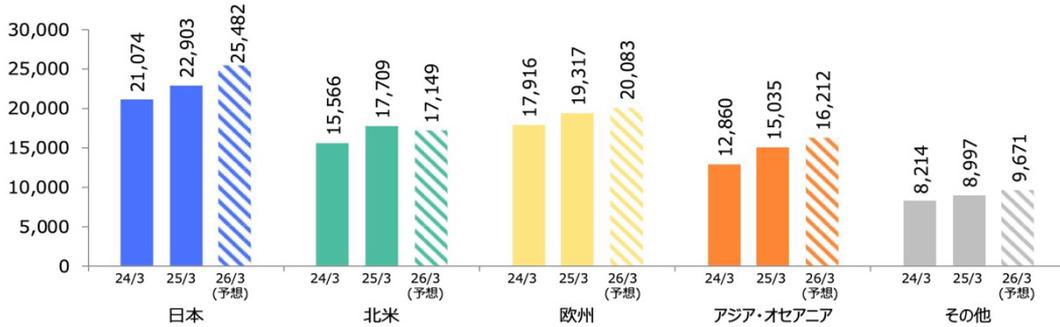
日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# エリア別売上高予想 (2026年3月期)



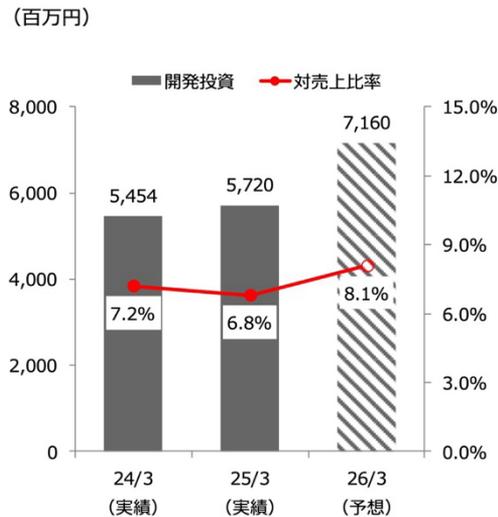
	2025年3月期		2026年3月期					
	通期実績	構成比率	上期予想	下期予想	通期予想	前期比増減		構成比率
						金額	率	
(単位: 百万円)								
■ 日本	22,903	27.3%	11,524	13,957	25,482	+2,579	+11.3%	28.8%
■ 北米 (現地通貨 / \$)	17,709	21.1%	8,092	9,056	17,149	-560	-3.2%	19.4%
■ 欧州 (現地通貨 / €)	19,317	23.0%	9,404	10,678	20,083	+766	+4.0%	22.7%
■ アジア・オセアニア	15,035	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%



18

エリア別の売上高予想です。北米を円高に設定したこともあり減収を見込んでいますが、為替影響を除きますと、実質的には全エリアとも増収を見込んでいます。

# 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。

19

設備投資、開発投資です。設備投資は、33億3,000万円を予定しています。特筆すべきものはありませんが、生産性向上に寄与する生産設備、それから販売促進用のデモ機等の投資を予定しています。

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



開発投資は、71億6,000万円です。既存領域の新製品開発のほか、後段、池田よりご説明するイノベーション投資を予定しています。

## 現状の再確認



### 当社の資本収益性(2025/3末時点)

	<b>PBR</b>	=	株価 1,442円	÷	一株純資産 1,114.26円	
	1.29倍	≡	PER 6.75倍	×	ROE 20.56%	
<b>株主資本コスト*</b>	<b>ROE</b>	=	売上高純利益率 7.33%	×	総資産回転率 1.10回	×
10.04%	20.56%				財務レバレッジ 2.55倍	
<small>*CAPM</small>						
<b>WACC</b>	<b>ROIC</b>	=	税引後営業利益 6,989百万円	÷	平均投下資本 53,081百万円	
5.89%	13.17%					

21

最後に、資本コストと株価を意識した経営の実現に向けた対応状況についてご説明します。こちらは、3月末時点の当社の資本収益性の指標です。

## 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

22

全般的には、Mimaki V10 で取り組んできた収益改善の効果により、それぞれの資本収益性の指標は大幅に改善しているという認識です。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



12

PBR は、1.3 から 2 倍の水準で安定的に推移しています。一方、PER は、残念ながら引き続き 10 倍を割る低位で推移しているという認識です。

ROE については、前期末比 4.4 ポイント改善し、20%を超える水準まで良化しています。ROIC も同様に、前期末比 4.9 ポイント改善し、13%を超える水準まで改善してきています。

## 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

26

最後に 26 ページ、今後の対応施策です。基本的には、過去に皆様にご報告申し上げました施策を引き続き着実に実行していくというところです。

時間の関係で詳細の説明は割愛しますが、お時間のあるときにご一読いただければと思います。

以上が、私のパートです。ご清聴ありがとうございました。

#### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





# 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



37

経営ビジョン



### 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」**

2

**池田**：本日はお忙しい中、私どもの新中長期戦略説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。株式会社ミマキエンジニアリングの池田和明です。

それでは、私どもの中長期戦略についてご説明申し上げます。まず、私たちの経営ビジョンです。こちらに関しては、従来と変更ございません。

#### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



14

私たちは開発型企业で、必ず競合、それから競合製品の真似をしたものではなくて新しいものを作っていくのだということで、新しさと違いを大事にしていくことを、この先も続けてまいりたいと思っています。

## ミマキの強み



### デジタルオンデマンドの推進



\* 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 3

私たちミマキエンジニアリングの強みです。私たちは、産業用のインクジェット、産業用の印刷の市場におり、それぞれ一つずつは小さな市場をたくさん集めると非常に大きな市場だと認識しています。

ですので、1機種あたりに多額の大量投資をしていくのではなく、1市場あたり、1機種あたりは小さな開発費で市場にマッチした製品を作っていくという意味合いで、このプラットフォームを作っていることが大事だと思っています。

そして、市場にマッチしたインクをコントロールして、しっかり世界中で販売、サービスのサポート体制を築いていく、お客様にこれを使って商売していただいていますので、そういったサポート体制を築いていく、こういったところの一巡が、われわれの強みなのではないかなと認識しています。

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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



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

4

私たちを取り巻く市場環境です。今、私どもは主に三つの市場で戦っています。

一つ目は、SG市場、ここは売上が最も多いところですが、サイングラフィックス、看板の市場です。デジタル化はだいぶ進んでいます。後述しますが、それでも、私どもはこの市場でまだまだ伸ばせるのではないかなと思っています。

IP市場は、工業用途などの市場です。

そして、テキスタイル・アパレルの市場です。ここは、まだアナログ印刷がほとんどで、デジタル化は2桁にいつているか、いつてないかという市場です。こういったボード、家具のプリント、カーペットのプリントもまだまだほとんどがアナログでされているということで、これからデジタル化に向けた取組み、市場はまだまだ大きいのかなと思っています。

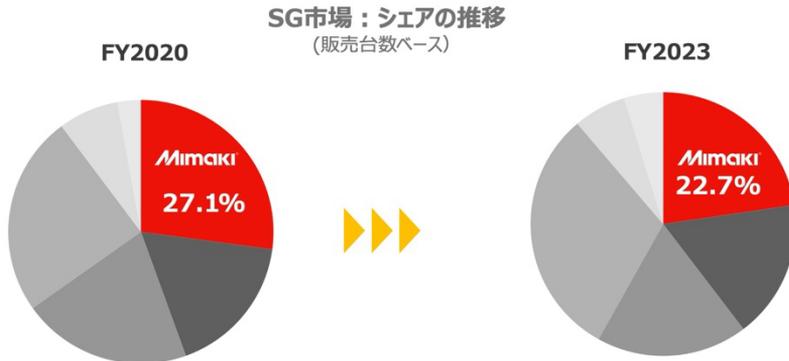
## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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、当社シェアの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



\* 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



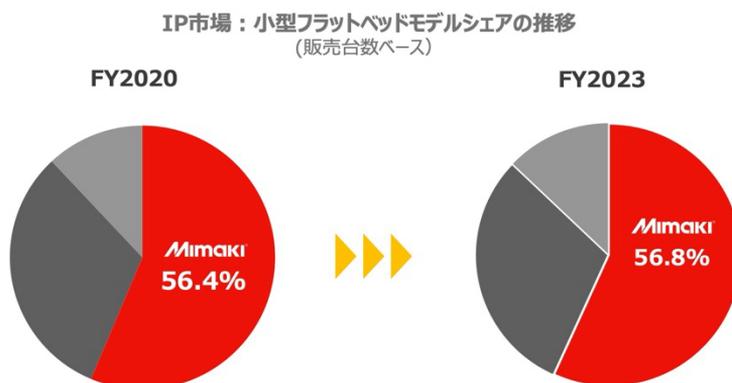
5

サイングラフィックス、SG市場です。SG市場は、私たちのシェアは若干落としていますが、これはたまたま新製品が出てくるタイミングで、SG市場、私たちはミドルクラスのマシンを投入したところが大きかったので、若干落としています。

こちらでもシェアはこれからまだまだ拡大できる余地が大きいのかなと思っています。順調に推移していると思っています。

## 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」に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



\* 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



6

## サポート

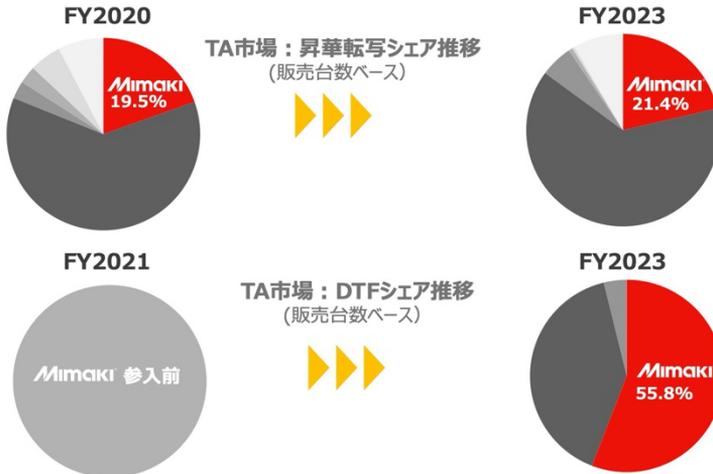
日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



IP 市場です。ここでは、私たちのシェアが 50%以上あり、まだまだ競合さんと市場の取合いをしていくというよりは、どんな新しいアプリケーション、こういうところの市場を切り拓いていく、アプリケーションの掘り起こし、こういったところが大事なかなと思っています。

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 \* DTF: Direct to Film
- 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



\* 調査会社データに基づく当社推計

7

テキスタイル・アパレルです。この市場のシェアは、昇華転写というのがポリエステルにプリントするもの、それから DTF は T シャツプリントなどの市場です。

昇華転写の市場でいきますと、若干シェアを伸ばしています。そして、昨年それからその前年、大きく売上に貢献したところが、この T シャツのプリンタ、DTF の市場です。

サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

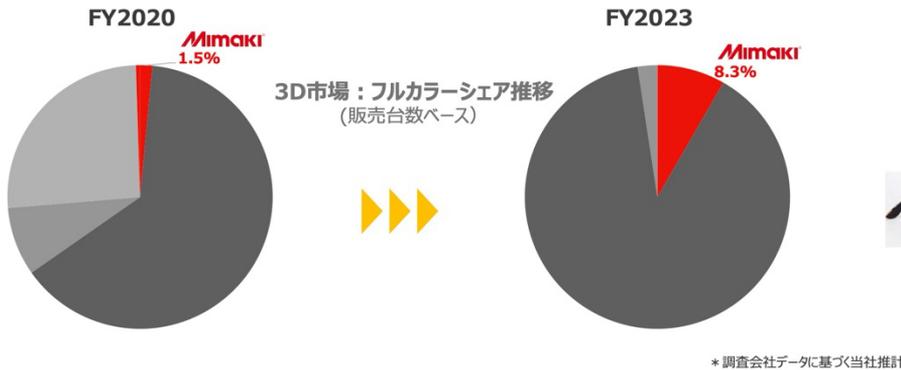


## ミマキを取り巻く市場環境 / 3D市場（フルカラー3Dプリンティング）

- 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



### 活用事例



8

そして、3Dの市場、私たちは今までフルカラーの3Dと、他の普通の一般的にある3Dプリンタではなくて、フルカラーの3Dで取り組んできて、なかなかこのデータをさわれる方がまだ世の中にたくさんいないということで、はじめは非常に苦戦していましたが、徐々に3Dも伸びてきているところです。

## ミマキを取り巻く市場環境 / FA事業（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

9

そして、FA事業です。こちらに関しては、人工知能、AIのチップの市場が拡大されていくところ、そしてレーザープリントヘッドは主に事務機のスキニングする、複合機のスキャンする部分

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

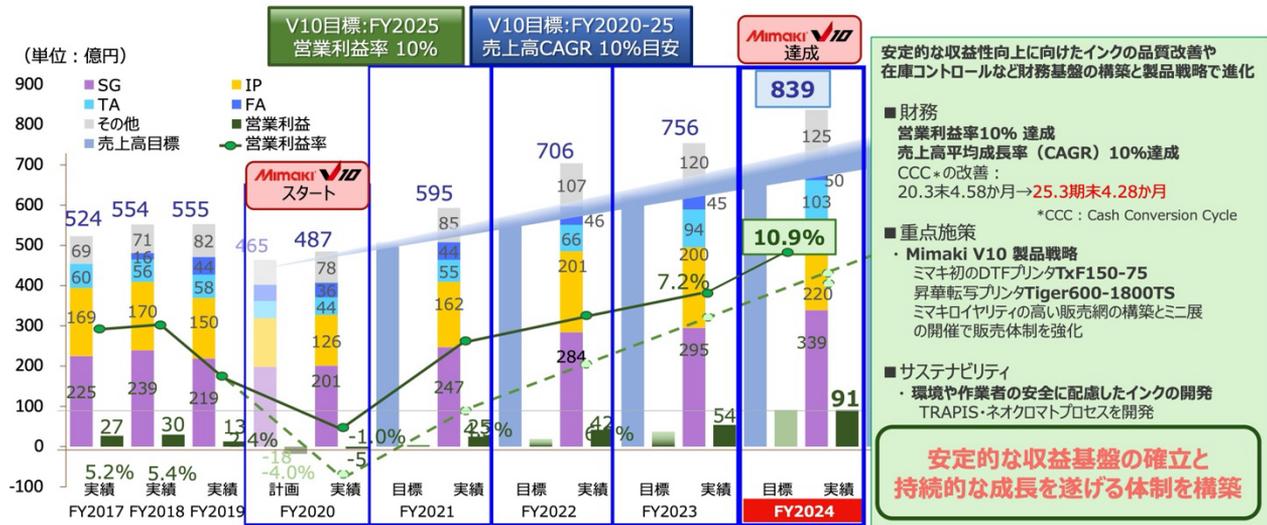


19

などに使ったりします。こういったところも、中国から他の国に工場を移転していく流れがありますので、この市場も大きく伸びていくと予測されています。

## 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



10

続いて、Mimaki V10 の振り返りです。2020 年度に、ちょうどコロナ禍の頃、私たちは赤字を出しました。財務基盤を強化しよう、このままではいけないと、実質財務基盤の強化と営業利益は結び付かないのですが、私どもの従業員の皆さん一丸になってやるためには分かりやすい方がいいだろうと、2025 年度までに営業利益率 10%を目指そうと取り組んでまいりました。

これは何かの経費をどんどん削るものではなく、トップラインを伸ばしながら、販管費はそのトップラインの伸びよりも少なくとも、営業利益率 10%を目指そうという取組みをしてまいり、おかげさまで、1 年前倒しで昨年度に達成することができました。

一番大事であった KPI、営業利益率 10%に関しては 10.9%を達成、そしてトップラインを伸ばさなければいけないということで、CAGR も 10%と、達成することができました。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



20

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
- ・ フレキシブル有機ELシートにチャレンジ
- ・ 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の違いを提供するイノベーターの創出

11

そして、これから私たちは新しい中長期戦略を立てて進んでまいりたいと思っています。中期ではなく中長期で、2030年3月期に向けて売上高 1,500 億円を目指すということで、Mimaki Innovation 30 に取り組んでまいります。

最も大事な KPI は、売上高です。売上高 1,500 億円を目指していくというところです。そして、営業利益率に関しては 8%以上、これは絶対額では前年をなるべく割らないようにというところではありますが、8%以上で営業利益をしっかりと維持し、イノベーションに向かって投入していく、一段階上のランクまで進んでまいりたいと思っています。

そして、イノベーションを起こすということですので、新製品比率は 30%以上を KPI として取り組んでまいりたいと思っています。

#### 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
- フレキシブル有機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を上市
- 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

12

私たちの Mimaki Innovation 30 の新しいチャレンジで取り組むものの、まず一つ目が、高粘度領域です。今まで私たちは産業用の印刷をやってまいりましたが、産業用の塗料、デジタルプリントから Digital Paint へというところに向かってチャレンジしていきたいと思っています。

二つ目が、フレキシブル有機 EL シートに取り組めます。

三つ目が、ミマキ・ラメカニカというセカンドブランドで、今までの私たちのプリンタの周辺機器の開発・製造・販売に取り組んでいくというところ です。

そして、私たちの 3D 事業はまだまだ小さいのですが、これを次の柱に育てていくという点です。

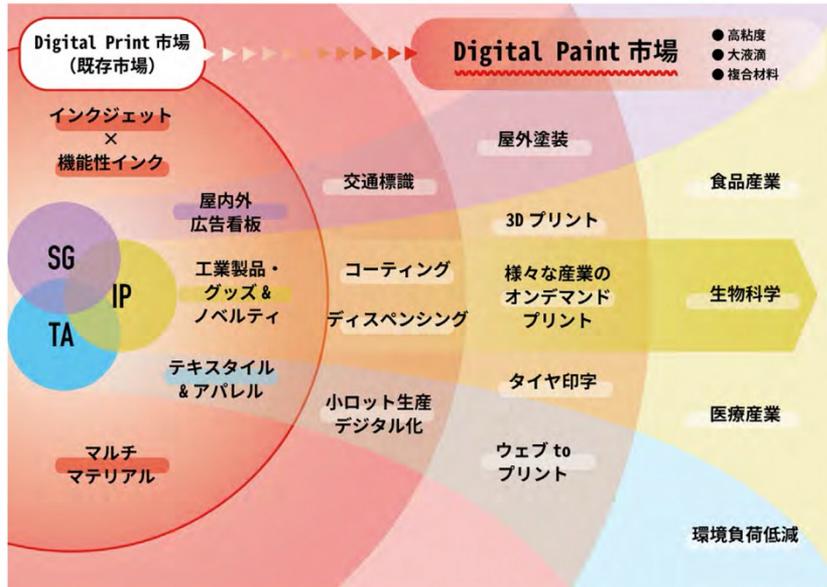
この Mimaki Innovation 30 については、今までは私たちは、売上の 7 から 8%を毎年開発投資に充てていましたが、新しいイノベーションということで、売上の 1 から 2%を新しいイノベーションに対して投資してまいりたいと思っています。

#### サポート

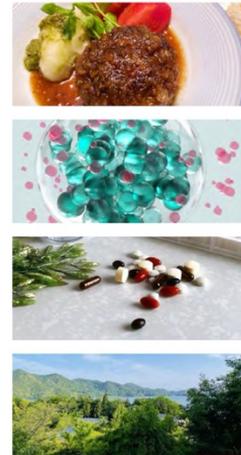
日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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



高粘度領域へのチャレンジで  
広がる市場イメージ



14

重点施策については、まず Digital Paint についてのご説明です。私たちは、今までは、先ほど申し上げた通り、デジタルプリントの世界で産業用の印刷のデジタル化に取り組んでまいりました。

大体インクの粘度でいきますと、デジタルプリントで使われているものは世の中で 3cps から 10cps、粘度のミリパスカルか cps か、同じなのですが、かなりシャバシャバなリンクを主に使って、まだこれしか吐出することができなかったというところでした。

私たちの UV インクは 30cps ぐらいの粘度がある、ちょっと高めめの粘度があるのですが、これも熱を当てて、いっときインクジェットヘッドから吐出するときだけ粘度を低くさせて、それで吐出するというところで、30cps ぐらいまでのものしかまだ吐出ができなかったというところでした。

これを 200cps ぐらいまで吐出できるようにしよう、こんなところにチャレンジしていきたいなと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



23

## 新たな領域 高粘度領域へのチャレンジ “Digital Paint”



- ◆ 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・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



15

これができると、どんなことができるようになるかですが、例えば交通標識、粘度が低いものはなかなか顔料の濃度などもたくさん入れることができず、光が当たると色があせてしまいます。

それから、いろいろな機能を持たせることができたりします。隠蔽度を高めて、例えばタイヤのプリントは、タイヤはゴムがあり、中から可塑剤というゴミが徐々に徐々に出てきてしまうのです。タイヤにプリントして、1カ月や2カ月使用する分にはいいのですが、粘度を高くすると、この中から出てくる可塑剤を隠蔽することができるということで、タイヤにプリントできるようになります。

または、屋外塗装、外壁塗装、耐候性が十何年必要だというものにプリントすることができる、もちろん、車のボディやバイクのタンクなど、そういったものにプリントすることができる、そして食品、それからバイオなどのプリントをすることができるようになると思っています。

私たちは、もちろんバイオメーカーではなく、装置メーカーですので、こういったマシンを作って、また私たちが今まで得意だったプラットフォームと、こういったものを吐出できるもののプリンタのプラットフォームを作る。そして、いろいろなバイオメーカーさん、それから食品メーカーさんたちとオープンイノベーションしていくというところで、新たな Digital Paint の領域に進んでまいりたいと思っています。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



24

## 新しいMimaki 新たな領域 “フレキシブル有機ELシート”



- ◆ インクジェット技術と印刷技術で **フレキシブル有機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

### 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



\* This image was created by a generative AI.



ミマキのコア技術の応用

16

次が、フレキシブル有機 EL シートです。これは、特段新しいものではありません。既に、韓国のメーカーさんはフレキシブル有機 EL、シート状になっている有機 EL が世の中にあります。

私たちは、ここの今使われている、このフレキシブル、シート状になっている有機 EL、テレビなどをやりたいわけではなくて、シートになっているものなのですが、こういったもの、今までは生産する工程の中に蒸着工程がありました。

蒸着工程があると、ものすごくコストが高くなってしまふ、画質はいいのだけれどもコストが高くなってしまふものを、私たちのインクジェット技術を用いて、非常に安価に有機 EL シートを作ることができないだろうか、こちらに取り組んでまいりたいと思っています。

今、市場にあるフレキシブル有機 EL シートは、おそらく 50 インチ程度のもので、1 平米ぐらいのもので大体 100 万円ぐらいするのではないかなと思っていますが、10 分の 1 以下の価格で実現できないかと。もちろん、サイングラフィックスで使いますので、完全にテレビと同じ画質を求めていくものではないのですが、サイン用途で使えるフレキシブル有機 EL を目指していけると。

例えば、東京駅の 1 階歩いていくと柱に看板、今はモニターがついていたりしますが、この柱を完全にシートで覆って柱ごと、または床、天井も全部モニターのように演出することができます。何かのイベントのときには、例えば今日は日本代表のサッカーの試合なのだということでは、誰かが歩くとヤタガラスがバツと一気に飛び上がる、そんな演出ができるようになる。

というのが、私たちの安価でサインで使える有機 EL シートができれば、新しいイノベーションになるのかなと思って、取り組んでまいりたいと思っています。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



25

## 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

欧米エリアに特化、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」

18

三つ目は、ミマキ・ラメカニカという私たちのプリンタの周辺機器の取組みです。産業用のプリンタは、ただプリントしておしまいという工程はほとんどなく、必ず前工程や後工程があります。

私たちは、お客様に最終成果物の品質保証をするのが、プリンタ単体でやっていくのはなかなか難しいということで、しっかり最終成果物の品質保証をしていける点で、前後装置、例えばTシャツのプリンタも、フィルムにプリントして、その後Tシャツにインクをくっつけるための粉を付けるシェイカーというマシンがあります。

このシェイカーを自分たちで作って、セットで販売していく、これで最終成果物をお客様たちに品質保証していけるということで、こういったものを作っていく。

この前後装置は、結構、中国製品が世の中多くて、先進国に行ったときでもなかなか、例えばアメリカに行ったときにUL規格という規格が取れていないとか、ヨーロッパに行ったときにREACH規制、RoHS規制、取れてないことなどでいろいろ苦労することがあります。

日本では、安全規格が取れてないものがあつたりして、そういったところをしっかりとクリアしていく取組みをしてまいりたいと思っています。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



26

SG市場

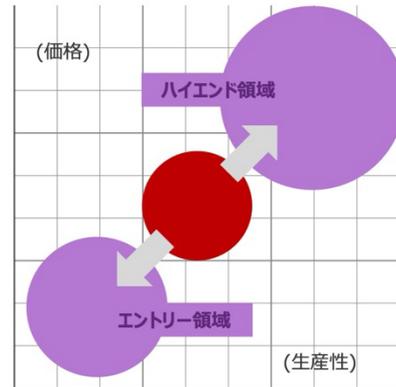
- 主力市場のSG市場は、UVプリンタと環境負荷を低減した最新のUV硬化型サステナブルインクで競争優位性を強化
- 多様な顧客ニーズを的確に捉えたハイエンドからエントリーモデルまでのラインナップ戦略で顧客体験価値の向上を図る
- ハイエンド～エントリーモデル領域に未参入レンジを追加し、ラインナップの充実でさらなる市場シェアの拡大を図る
- UV-DTF モデルで高付加価値の印刷ビジネスを創出、リテール・DIY向けの製品展開でターゲット市場を開拓、新たな顧客層を獲得
- 高画質の実現と優れた操作性に加え、収益性を維持したエントリーモデルの展開で差別化し市場シェアNo.1を奪取



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



20

そして、既存市場です。私たちのSG市場もしっかり伸ばしていけると思っています。デジタル化は、先ほどお示ししたグラフの通りだいで進んでいます。

ただし、私どもは真ん中にある赤い丸、この辺にありますが、まだ私たちのプリンタよりもエントリー側、安くて遅い、どちらかというDIYなんかで使える、ステッカーを作ったりするプリンタの方向。

または、ハイエンド側、もっと早くて、もっとプロダクションで使える、こういったところの市場がまだ、競合はいますが、まだ参入できていないということで、サイングラフィックスに関しては、こういった市場に取り組んでまいりたいなと思っています。

ちなみに、このNEWと書いてある、UJV300DTF-75という製品は、ちょっと面白いプリンタで、裏側に粘着層があるのではなくて、表面に粘着層があるシートにUVインクをプリントして、それを離型紙に貼り付けると、インクが離型紙側について、この糊と一緒にどんな形状のものにも貼り付けられます。

今までは、シールのようなシートを貼り付けることしかできなかったのですが、これはインクそのものを貼り付けることができます。例えば、ここにMimakiというプリントをマイクにするときも、四角いMimakiとやる必要がなくて、本当にMとiとmと、それぞれのものを貼り付けることができます。

これは今年の春に発売した製品ですが、これも世の中を少し変えられるのではないかなと期待している製品です。

サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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ヘッド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

IP市場も、まあまあ順調に成長しています。ここは、先ほどの新しい Digital Paint のところが、将来的に恩恵が非常に大きい市場だと思っています。まだまだ産業用といいながら、私たちはまだおもちゃ市場や時計の市場程度しか産業用のプリントはできていません。

まだそういった小物のものまでしかたどり着けていないということで、まだまだアプリケーションを広げられるというところ、自動化などとセットでこういったところに取り組んでいきたいと思っています。

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

TS330-3200 DS



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

\*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



サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



テキスタイル・アパレルも、私たちはちょうど2000年ぐらいからずっと取り組んできて、やっと100億円になった市場ですが、時代の流れはきているかなと思っています。

特に、ヨーロッパ中心にサステナブルでなければいけないと、テキスタイル産業、繊維産業は石油に次ぐ環境を悪化している産業だと言われたりしています。必要なものを必要な分だけ作っていく、こういったオンデマンド性。

それから、この真ん中にある、ネオクロマトプロセスは、一度プリントしたものを脱色して、もう1回プリントすることができるシステムです。

最初、のぼり旗からやろうと思っていますが、最終的には衣類も、プリントしたものを一度飽きたなと思ったら真っ白に戻して、またプリントしていく、こういったテクノロジーにしっかり取り組んでいく点。

そして、一番端にある TRAPIS というシステムは、通常の捺染工程は水を使い、大量のスチームと、それから染色しきれなかった余剰染料を昔は川で流して、今でも水を使っていますが、これは水を使わない染色です。ウールでもフリースでもナイロンでも、どんな生地にも紙にプリントしたものを転写していけるプリンタです。

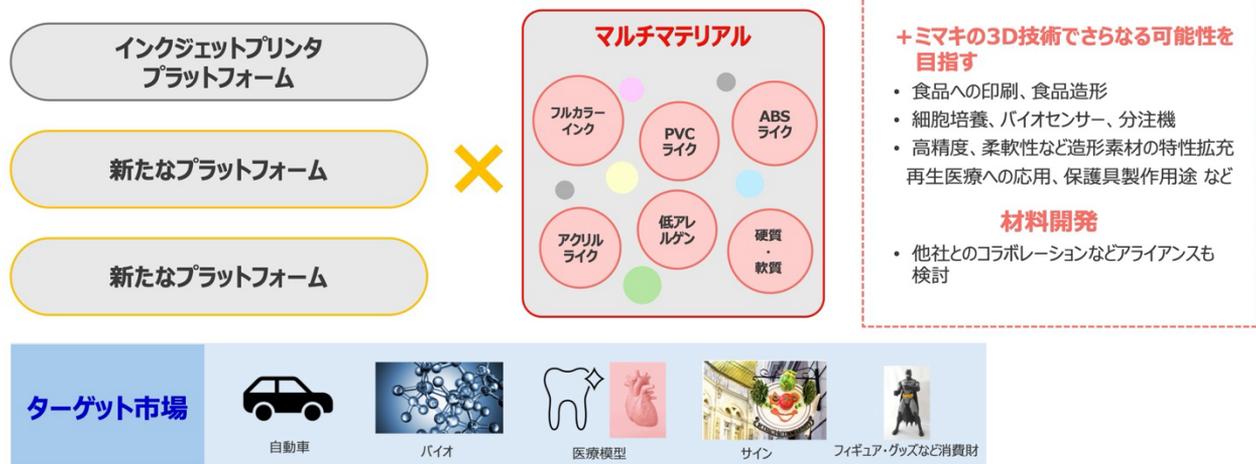
こういったところで、デジタル化に取り組んでまいりたいなと思っています。

### 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



23

そして、3Dです。3Dはなかなか伸びなくて、私たちもせっかくいい製品を作ったのに、なかなか売れないと苦しんでいましたが、フルカラー、フルカラーだとあまりやりすぎてきたなど。私たちの製品の特徴、ミマキの強さはプラットフォームだったのではなかろうかと。プラットフォームで、ユーザーさんが欲しいものにインクを入れて売っていくのが、私たちの強みだったと。

#### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



29

フルカラーのこの製品ですと売るよりも、世の中にまだないものはなんだろうか、フルカラーということはいろいろな素材、いろいろなインクを同時に吐出して造形していくことができるものだと思います。

色が付いたものではなくて、柔らかいものと硬いものを同時に造形していく、そうすると関節を作ることができたり、これは一例ですが、今ちょうどアメリカの歯科矯正の会社さんと一緒に取り組んでいるナイトガードです。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



---

**サポート**

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス [support@scriptsasias.com](mailto:support@scriptsasias.com)



歯ぎしり矯正のためのナイトガードは、今でも普通に売られていますが、柔らかいナイトガードは歯ぎしりが激しい方だとすぐかみ切ってしまう、硬いものだと装着感が悪くてとても着けて寝られないと。歯に接着する部分は柔らかくて、外側の部分は硬くなどを同時に造形することができないかをご相談いただきました。

今ちょうど一緒に取り組んでいるところですが、こういったものはたくさん世の中にあるのだろうと思っています。

私たちは、3Dプリンタのプラットフォームを作って、そしてマルチマテリアル、フルカラーというだけではなくて、マルチマテリアルを吐出していく、同時に吐出していくという取り組みを行ってまいりたいと思っています。

---

#### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 製品市場別戦略 FA事業 “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

24

そして、FA 事業です。ここはインテルさんが推奨している SATAS に加盟したというところで、こういったところを伸ばしてまいりたいなと思っています。

## 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推進し、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

26

収益性向上を見据えた財務基盤の実践は、今までの Mimaki V10 の延長上で十分改善していけるのではなかろうかと、しっかり取り組んでまいりたいなと、こちらに記載の通りです。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

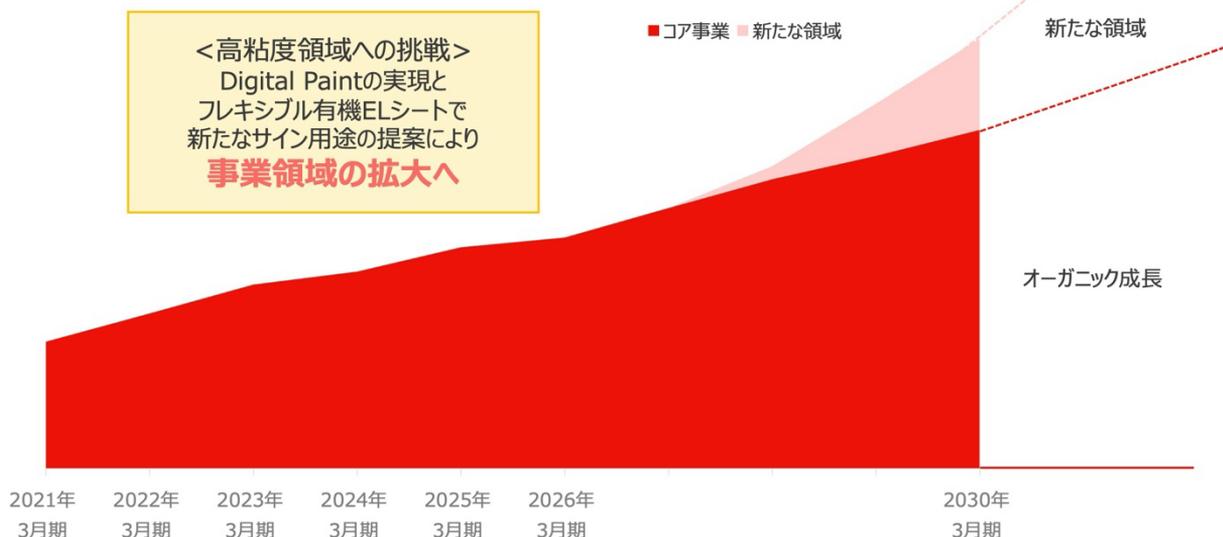


33

## 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



27

こちらが、Mimaki Innovation 30 の成長のイメージです。濃い赤の部分が、私たちのオーガニック、今までの市場です。

今までの市場が伸びなくなるということではありません。今までの市場をしっかり伸ばしながら、そこに新たに投資し、今ちょうど Digital Paint とフレキシブル有機 EL シート、そしてセカンドブランド、また新しい 3D プリンタ、こんなようなお話を差し上げました。

このうち、もしかしたら全部当たるのは難しいのかもしれませんが、一つまたは二つ当たるだけでも十分成果が大きいのではないかなと思っています。

薄い色の部分、この新たな領域の取組みを行って、1,500 億円まで持っていきたいなと思っています。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

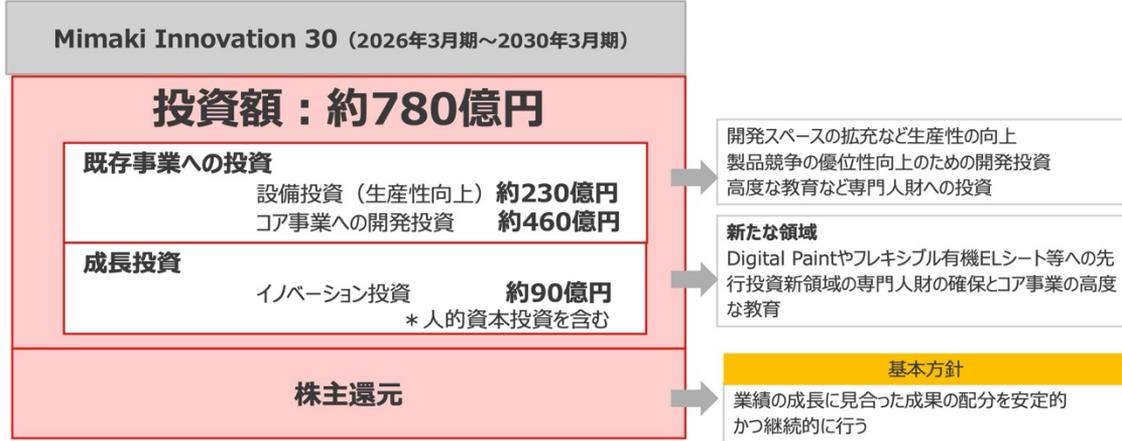


34

## 投資計画



- ◆ 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）の投資額 780億円



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

28

投資計画です。ちょっと大げさに書いていますが、大体先ほど申し上げたポリシー、従来通りの、まずオーガニックな部分の開発投資は今まで通り、売上高の7から8%です。

そして、今までの開発投資と別枠で新領域の開発投資が売上高の1から2%というもの、これを、大体1,500億円までいく期間で集計し、そこにプラスして設備投資の部分の合わせると、大体780億円ぐらいになるのかなと思っています。

## 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
- CO2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CO2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**  
 織研新聞社主催  
 織研合織賞・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

サステナブル・プリントソリューションの実現

29

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



35

最後に、サステナビリティへの取組みということで、もちろん私どもは東証プライムに上場させていただいていますので、いろいろな開示をしなければいけません。

グリーンな電気などそういったものにももちろん取り組みますが、私たちは開発をしている会社、イノベーションを起こしている会社ですので、環境への取組みという点では、ここについてもしっかりイノベーションを起こしたいと思っています。

先ほど申し上げた、この TRAPIS というシステム、これは私たちだけのシステムです。この取組み、ちょうど販売開始が今年からですので、しっかり世界中にこんな技術があるのだよと広めてまいるという点。

そして、ネオクロマトプロセスは、今ちょうど開発中で、まだ製品上市している途中、上市はしていませんが、ポリエステルを一度白く戻して、もう1回プリントしていける、のぼり旗なんかはすごく簡単にやれると思っています。

冬の間はおでんなど、のぼり旗がコンビニなどには出ていて、これは夏になるともう使わないので廃棄してしまうというものを、また白く戻して、夏の間はかき氷のようなのぼり旗を作って使うことができる。

こういったところは、世界でもフォローしていただける会社さんはたくさんいらっしゃるのかなと感じています。

こういったところに取り組んでいきたいなと思っています。

## 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



株主の皆様へ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



30

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



36

株主還元です。こちらに関しては、2025年3月期の期末配当は、特別配当の10円を追加して52.5円としました。上期17.5円の下期25円、これに10円を追加しましたが、同下期で増配した25円を継続し、今期の配当方針は上期下期25円を予想しています。



**「お客様が儲け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**

31

最後に、私たちの製品はエンドユーザーさんがいて、このエンドユーザーさんと一緒に市場を作っていくものが非常に多いと思っています。

お客様と一緒に歩いていく、お客様が儲からない製品は作ってもしょうがないなと思っていますので、エンドユーザーさんと一緒に歩いていくということで、TEAM Mimaki というものを作って、取り組んでまいりたいと思っています。

本日は、ご清聴いただきまして誠にありがとうございました。

#### サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

37

## 質疑応答

---

**司会 [M]**：これより、質疑応答のお時間とします。それでは、オンラインから頂いたご質問を読ませていただきます。

**質問者 [Q]**：ミマキ・ラメカニカについて、TA だけでなく IP、SG 市場も対象にした前後処理機のブランドという理解でよろしいでしょうか。ラメカニカの名前を復活させた狙いについても教えてください、といったご質問です。

**池田 [A]**：ご質問ありがとうございます。

ミマキ・ラメカニカは、TA だけではなく全製品で取り組んでいきたいと思っています。ラメカニカという名前は、10 年ぐらい前に私たちが M&A したイタリアの会社さん、ラメカニカという会社があり、その名前を使用しています。

非常に金属加工が得意な会社で、そういった意味で、テキスタイルのみというよりは金属加工技術、こういったところをしっかりと伸ばしていきたいという思いがあり、ミマキ・ラメカニカという名前を付けて取り組んでいくとしました。

**司会 [M]**：ありがとうございました。続いてのご質問です。

**質問者 [Q]**：TA 市場において、DTF の初期出荷は落ち着いたとのことでしたが、今期売上高 120 億円はどのような戦略で達成されるのか、その確度について教えてください。他のメーカーも DTF プリンタを発売していると思いますが、いかがでしょうか？といったご質問です。

**池田 [A]**：ご質問ありがとうございます。

TxF、DTF プリンタは、エプソンさん、それから私たちの競合のローランド ディー.ジー.さんも発表されて、この市場入ってこられました。もちろん後継機種も用意しているところもありますが、その他にテキスタイル・アパレル市場は、ちょうどこの春発表した Tx330 という製品がダイレクトとベルトと 2 機種あります。

そして、先ほどご説明申し上げた TRAPIS という製品があるということで、TxF、この辺が競合が出てきて、若干、販売台数はそんなに落ちないと思いますが、製品単価、販売単価が落ちてきたところを予測されてもやっていけるのではないかなとは、今のところ思っています。

**司会 [M]**：ありがとうございました。続いてのご質問です。

**質問者 [Q]**：高粘度インクプリンタの市場状況について、デジタル化率、競合などを踏まえて教えてください、といったご質問です。

**池田 [A]**：ご質問ありがとうございます。

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

高粘度インクジェットプリンタ、これはデジタルペイントとインターネットで検索していただくと、リコーさんが多分、何年か前に M&A された町田の会社さん、ここのテクノロジーで高粘度プリンタをやっていますが、おそらくプリントしている粘度でいきますと、先ほど申し上げた 30cps から 100 の間ぐらいではないかなと思っています。

200cps 程度の高粘度をやろうというか、現在そういったインクジェットで吐出できるプリントヘッドがまだ世の中にはないので、誰もこの市場にはいない状況です。

**司会 [M]**：ありがとうございました。続いてのご質問です。

**質問者 [Q]**：新たな領域で塗料のデジタル化や有機 EL のお話がありましたが、これを成し遂げるために、社長が今どのような課題感を抱いているか教えてください、といったご質問です。

**池田 [A]**：現在私たちが持っている課題でいきますと、まずはオープンイノベーションです。私たちの企業のみでは、多分達成するのは難しいだろうなと思っています。一緒に取り組んでいただけるパートナーさんとしっかりオープンイノベーションで協業していくという点だと思います。

私たちは、吐出したり、位置制御したり、またはヘッドを作ったり、こういった技術は培われてきたと思っています。ですが、例えば食品で使えるという食品の技術や、またはバイオの技術、そういった技術を私たちは持ち合わせていませんので、今から一から勉強するよりも、パートナーさんを探して、一緒に取り組んでいくことが大事かなと考えています。

**司会 [M]**：ありがとうございました。続いてのご質問です。

**質問者 [Q]**：関税の影響について、価格転嫁のご説明がありましたが、値上げされた場合の需要はどのように見ているのでしょうか？といったご質問です。

**池田 [A]**：北米の関税 10% に関してはもう価格転嫁決定して、販売店さん、それからエンドユーザーさんには通知済みです。

幸いなことに、私たちの業界ではメイド・イン・USA というプリンタ、産業用のプリンタはないという認識です。ほとんどのパーツは中国から持ってきて、アッセンブリーだけ北米、US でやっているメーカーさんは一部ありますが、その他にはいないというところです。

基本的には、どのメーカーさんも含めて価格転嫁となるのではないかなと思っています。そういった意味では、そこまで大きな影響はないのではないかなと、現在では見通しています。

**司会 [M]**：ありがとうございました。続いてのご質問です。

**質問者 [Q]**：今期の為替前提が保守的であり、利益予想に上振れ余地があるものと思いますが、今期業績達成のためのリスクはどのようなところにあるのでしょうか？といったご質問です。

**池田 [A]**：まずは、景気です。ある程度これで景気が、今朝も DDP についてのニュースがありましたが、景気が少し落ち込んでいくというところできくと、そこが最も心配なところです。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

また、関税の問題がこの先どう落ち着くのか、そして地政学的なリスク、世界中でいろいろ紛争等がありますが、私たちは海外売上高の比率が70%以上ありますので、そういった地政学的なもの、そういったところのリスクが大きいのかなと感じています。

**司会 [M]**：ありがとうございました。続いてのご質問です。

**質問者 [Q]**：200cps の高粘度リペイントはヘッド性能に左右されそうですが、ヘッドは内製化、外部調達、どちらになるのでしょうか？外部ヘッドとなると競合機も出てきそうですが、どのように考えているのでしょうか？といったご質問です。

**池田 [A]**：こちらに関しては、普通にインクジェットヘッドを作るといって、普通は何十億円、40億とか50億とか設備等にかかるのですが、既にそういった設備を持っている会社さんはありますので、私たちが開発費を投じて、そういった私たち用のヘッドを作っていただくところを、今のところ目論んでいます。

**司会 [M]**：ありがとうございました。それでは、会場の方よりご質問をお受けできればと思います。お願いします。

**質問者 [Q]**：

29年度までの目標について1点うかがいます。営業利益率のところ、Mimaki V10で達成された10%という目標よりも8%と若干低めに設定されたかなと思います。こちらは、新領域の分やや保守的に見ていて、オーガニックの既存領域でいうと10%程度は維持できるのかをうかがえればと思います。

**池田 [A]**：ありがとうございます。

そういった意味では、今まで10%以上は出るように、まず会社の体質が変わってきましたので、新しい領域に1から2%投資して、額では必ず上回るようにしたいなとは思っています。

既存領域では今までと変わらず10%を維持し、新しいところ、ここはイノベーションですので、失敗ももちろん、多分あるのだらうと思いますので、そこに関しては一応加味して計画しています。

**質問者 [M]**：よく分かりました。ありがとうございます。

**司会 [M]**：ありがとうございました。それでは、続いてのご質問です。

**質問者 [Q]**：北米は関税によってどの程度の値上げなさるのか、いつから行うのか、駆け込み需要などはあるのでしょうか？といったご質問です。

**池田 [A]**：ありがとうございます。

北米は6月1日より値上げします。まずは10%の値上げで、この先に関しては状況によって変化しますと、販売店さん、それからエンドユーザーさんにお伝えしています。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



駆け込み需要については、在庫がそんなに北米にたくさんあるわけではありませんし、たくさんご注文いただいてもお応えしきれませんよというご案内も通知済みですので、そこまで大きな影響はないかなと思っています。

**司会 [M]**：これもちまして、質疑応答のお時間を終了させていただきます。

最後に、池田社長よりごあいさつがございます。

**池田 [M]**：本日はお忙しい中、ありがとうございました。おかげさまで、私どもの中長期戦略 Mimaki V10 は、株主様、それからエンドユーザーさん、いろいろなパートナーさんたちに恵まれて達成することができました。

次の中長期戦略 Mimaki Innovation 30、1,500 億円もしっかり達成してまいりたいと思っていますので、期待していただけたらと思っています。

本日は、ありがとうございました。

[了]

---

#### 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

#### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com