



株式会社ミマキエンジニアリング

2026年3月期 決算説明会

2026年5月27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]	2026 年 3 月期 決算説明会		
[決算期]	2026 年度 通期		
[日程]	2026 年 5 月 27 日		
[ページ数]	42		
[時間]	11:00 -11:57 (合計：57 分、登壇：39 分、質疑応答：18 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]	130 m ²		
[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)	

登壇

司会：皆様、お待たせいたしました。ただいまより、株式会社ミマキエンジニアリング、2026年3月期決算説明会を開催いたします。お忙しい中ご参加くださいます。誠にありがとうございます。

説明会終了時刻は12時を予定しております。

それでは、本日のご出席者を紹介いたします。代表取締役社長 CEO、池田和明でございます。常務取締役 CFO、清水浩司でございます。

それでは、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。

清水：皆様、いつも大変お世話になっております。改めまして、株式会社ミマキエンジニアリングの清水でございます。どうぞよろしくお願いいたします。また本日はお忙しい中、当社の決算説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。

まず前半、私のパートで26年3月期の実績、それから27年3月期の業績予想、そして最後に資本コストと株価を意識した経営の取り組み状況の順番でご説明を申し上げます。

それでは、時間の限りもでございますので、早速ですが実績の説明から始めさせていただきます。

連結業績ハイライト① (2026年3月期 4Q実績)



© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード: 6638)

2

こちら、連結業績ハイライト、4クォーター、3カ月のサマリーでございます。業績の内容につきましては、次のページ以降でご説明いたします。

連結業績ハイライト② (2026年3月期 4Q実績)



(単位: 百万円)	2025年3月期		2026年3月期(1-3月)				
	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	22,589	-	23,341	-	+751	+3.3%	-1.8%
営業利益	1,688	7.5%	3,085	13.2%	+1,396	+82.7%	+43.8%
経常利益	1,587	7.0%	2,904	12.4%	+1,317	+83.0%	-
四半期純利益*	1,211	5.4%	2,220	9.5%	+1,009	+83.3%	-
為替レート (期中平均)	米ドル 152.61円 ユーロ 160.50円	-	156.87円 183.65円	-	+4.26円 +23.15円	+2.8% +14.4%	-

*親会社株主に帰属する四半期純利益

- 売上高は、前年同期比 751百万円の増収 (+3.3%、内為替影響 +1,156百万円)、予想比上振れ。為替影響除きでは1.8%減
製品市場別は、SGは複数の新製品が想定を上回る販売となり売上拡大に寄与。TAは4Qリリースの昇華転写フラッグシップモデルや特定用途の
専用機種の販売が好調。インクも2桁成長。IPは本体の大型FB*の販売が好調も前年同期比では減少。インクは2桁増収。FAは自動車業
界向けFA装置が大きく減少
- 営業利益は、前年同期比 1,396百万円の増益 (+82.7%、内為替影響 +656百万円) も営業利益率は13.2%。過去最高益
前年同期に一時的な費用の発生に加えて為替が寄与。売上原価率は、原価低減活動が奏功。販管費は、研究開発費は計画以上に投資
するも、その他の費用は売上に応じた執行に努めたことで計画どおり推移

© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード: 6638)

*SG: Sign Graphics, IP: Industrial Products, TA: Textile & Apparel, FA: Factory Automation, FB: Flatbed 3

まず売上高は、前年同期比 3.3%増の 233 億 4,100 万円と、予想比上振れでの着地というところ
でございます。為替の影響もございまして、クォーターとしては過去最高というところ
でございます。

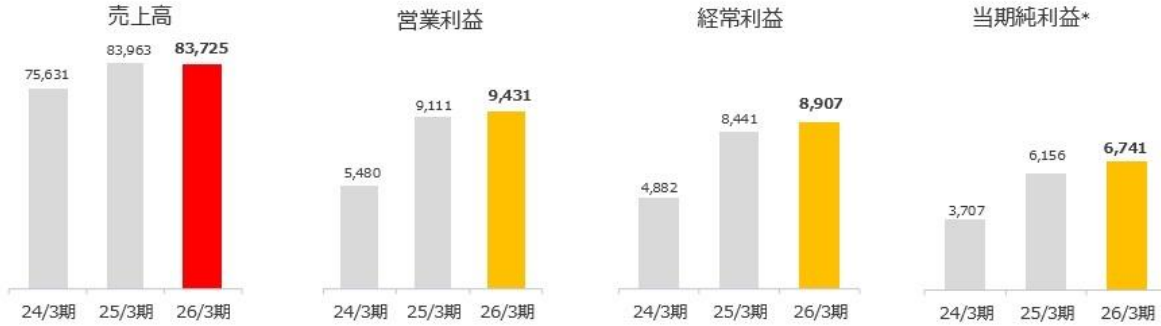
特に、SG 市場での新製品効果、また販売施策の効果により SG 市場向けが売上を伸ばしたほか、
TA 市場向けも 3 クォーターまでは前年割れが続いておりましたが、4 クォーターにおいては、新
製品効果、それからインクの売上増もあり、プラスに転じたというところ
でございます。IP 市場
向けは前年並みというところ
でございます。

営業利益は、前年度同期比 82.7%増の 30 億 8,500 万円となりました。為替影響のほか、一時的な
費用が発生した前年同期との比較では大きく改善し、過去最高益というところ
でございます。

連結業績ハイライト③ (2026年3月期 通期実績)



*親会社株主に帰属する当期純利益



© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード: 6638)

4

こちらは通期 12 月のサマリーでございます。次のページ以降でご説明いたします。

連結業績ハイライト④ (2026年3月期 通期実績)



(単位: 百万円)	2025年3月期		2026年3月期						
	通期実績	売上高比率	通期実績	売上高比率	金額	前期比増減率	率(除為替)	前回予想	前回予想比増減額
売上高	83,963	-	83,725	-	-238	-0.3%	-1.3%	82,500	+1,225
営業利益	9,111	10.9%	9,431	11.3%	+319	+3.5%	-2.4%	8,500	+931
経常利益	8,441	10.1%	8,907	10.6%	+465	+5.5%	-	7,800	+1,107
当期純利益*	6,156	7.3%	6,741	8.1%	+585	+9.5%	-	5,500	+1,241
為替レート	米ドル 152.57円	-	150.78円	-	-1.79円	-1.2%	-	147.56円	+3.22円
(期中平均)	ユーロ 163.74円	-	174.79円	-	+11.05円	+6.7%	-	166.88円	+7.91円

*親会社株主に帰属する当期純利益

- 売上高は、前年同期比 238百万円の減収 (-0.3%、内為替影響 +880百万円) 予想比上振れ。為替影響を除くと1.3%減。製品市場別は、SGは新製品のエコソルベントのエントリーモデルが期を通じて好調、インク堅調も、既存のUVモデルが伸び悩み小幅な増収。IPはインク好調や本体が下期より小型FB回復基調も新製品の端境期影響による上期軟調を補えず減収。TAはインクは好調に推移するもDTF*モデルの販売減により本体販売が伸び悩み。FAは自動車業界向けのFA装置の減少により大幅減収
- 営業利益は、前年同期比 319百万円の増益 (+3.5%、内為替影響 +539百万円) 営業利益率は11.3%。原価低減活動の継続や製品ミックスの変化により収益性改善。販管費は、将来の成長にかかる研究開発費や人件費等の投資は計画どおりに執行した一方で、製品の品質改善に伴い市場対応にかかる費用が減少。為替も押し上げ要因となり計画比上振れ。過去最高益。
- 4Q末バランスシート…重点指標CCC*は、在庫増加により高止まり傾向 (2025.3末: 4.28月 →25.6末: 4.96月 →25.9末: 4.85月 →25.12末: 4.51月 →26.3末: 4.67月)

© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード: 6638)

*DTF: Direct To Film *CCC: Cash Conversion Cycle

5

通期の売上高、前期比 0.3%減の 837 億 2,500 万円となりました。SG 市場向けでは新製品のエコソルベントプリンタ、これが期を通じて好調に推移したというところで、増収というところがございます。

IP 市場向けは、下期においては小型のフラットベッドプリンタを中心に回復をいたしました、上期の落込み分を補えず減収というところがございます。

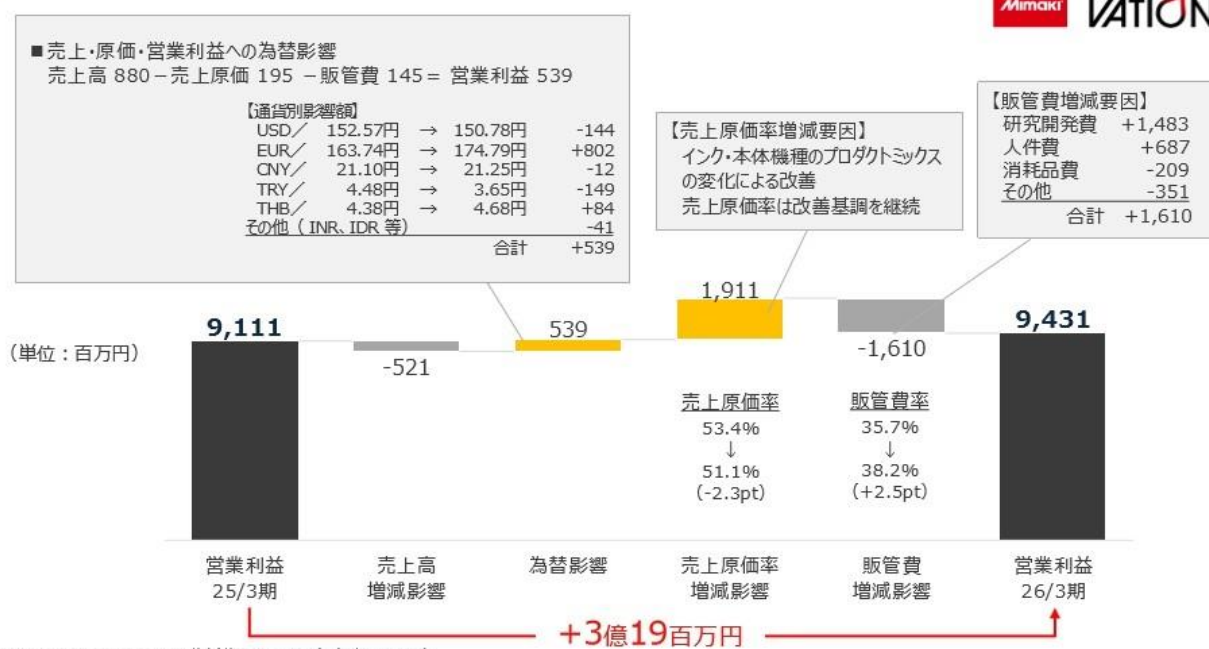
TA 市場向けは、インクは好調ではございましたが、DTF プリンタ、こちらが台数を落とし減収というところがございます。

営業利益は、3.5%増の 94 億 3,100 万円となりました。売上減収ではございましたが、原価低減活動の継続、機種ミックスの変化等により収益性は改善し、研究開発費、あと人件費といった、販管費増を補って、さらに為替のプラス影響もあり、計画比で上振れという着地でございました。

営業利益率 11.3%というところで、過去最高益を更新したというところがございます。

経常利益は 5.5%増の 89 億 700 万円、当期純利益が 9.5%増の 67 億 4,100 万円と、共に過去最高というところがございます。

営業利益増減要因 (25/3期 vs 26/3期)



こちらは、通期の営業利益の増減要因を滝グラフにまとめております。「Mimaki Innovation 30」の方針に沿って、研究開発費、それから人件費の増加による販管費増が 16 億円、それから減収による粗利減 5 億円がございましたが、原価率の改善効果 19 億円、それから為替のプラス影響 5 億円で、全体では 3 億円の増益というところがございます。

市場別売上高（2026年3月期 4Q実績）



(単位：百万円)	2025年3月期		2026年3月期(1-3月)				
	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	8,998	39.8%	9,779	+780	+8.7%	+2.0%	41.9%
IP市場向け	6,086	26.9%	6,088	+2	+0.0%	-4.6%	26.1%
TA市場向け	2,488	11.0%	2,684	+195	+7.9%	+1.2%	11.5%
FA事業	1,968	8.7%	1,153	-814	-41.4%	-41.6%	4.9%
その他	3,046	13.5%	3,634	+587	+19.3%	-	15.6%
合計	22,589	100.0%	23,341	+751	+3.3%	-1.8%	100.0%

- SG市場向け : プリント本体は、新製品のエコソルベントモデルや上期軟調のUVインク搭載モデルなどの既存製品が4Qにおける販売施策の効果により、各ラインナップともに想定を上回り2桁増収。インクも好調に推移
- IP市場向け : プリント本体は、大型FBが好調も小型において欧州・北米の回復基調は継続するも前年同期比の伸びは限定的。インクは2桁成長も全体では前年並み
- TA市場向け : プリント本体は、DTFモデルが大幅減も、減少幅は縮小傾向。2026年1月リリースの昇華転写のフラッグシップモデルの順調な立ち上がりや特定用途の専用機種が欧州・日本において好調に推移した背景により増収。インクの大幅増もあり全体では増収に転換
- FA事業 : 自動車業界向けのFA装置が大幅減少

© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード：6638)

7

こちらは市場別の売上高、4クォーター、3カ月の実績でございます。

SG市場向けの売上高は、前年同期比8.7%増の97億7,900万円となりました。新製品のエコソルベントモデルが好調であったほか、4クォーターでの販売施策、これが当たったというところ、加えてインクも好調に推移し増収というところがございます。

IP市場向けの売上高は、前年とほぼ同水準の60億8,800万円となりました。3クォーターから小型のフラットベッドを中心に回復基調でございますが、全体では4クォーターのところは前年並みというところがございます。

TA市場向けの売上高は、7.9%増の26億8,400万円となりました。前年割れが続いておりましたが、4クォーターのところではプラスに転換したというところがございます。DTFモデルの減少幅が縮小いたしまして、インクの大幅増、それから新製品投入しました昇華転写プリンタも貢献し、TA全体では増収というところがございます。

FA事業は、41.4%減の11億5,300万円となりました。こちら、前年同期において案件が4クォーターに集中していたという影響もありまして、自動車関連のFA装置が大幅な減少というところがございます。

市場別売上高（2026年3月期 通期実績）



(単位：百万円)	2025年3月期		2026年3月期					前回予想	前回予想比増減額
	通期実績	構成比率	通期実績	金額	前期比増減率	率(除為替)	構成比率		
SG市場向け	33,994	40.5%	34,650	+655	+1.9%	+0.6%	41.4%	33,191	+1,458
IP市場向け	22,084	26.3%	21,557	-527	-2.4%	-3.5%	25.7%	21,927	-370
TA市場向け	10,324	12.3%	9,588	-736	-7.1%	-8.0%	11.5%	10,345	-757
FA事業	5,053	6.0%	4,140	-912	-18.1%	-18.0%	4.9%	4,558	-417
その他	12,506	14.9%	13,788	+1,281	+10.2%	-	16.5%	12,475	+1,312
合計	83,963	100.0%	83,725	-238	-0.3%	-1.3%	100.0%	82,500	+1,225



© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード：6638)

8

こちら通期の市場別の売上高の実績でございます。説明は割愛させていただきます。

エリア別売上高（2026年3月期 4Q実績）



(単位：百万円)	2025年3月期		2026年3月期(1-3月)			構成比率
	4Q実績	構成比率	4Q実績	前年同期比増減率	金額	
日本	6,686	29.6%	6,085	-601	-9.0%	26.1%
北米	4,170	18.5%	4,828	+657	+15.8%	20.7%
(現地通貨/\$)	27.5M	-	30.7M	+3.2M	+11.9%	-
欧州	5,146	22.8%	5,669	+522	+10.2%	24.3%
(現地通貨/€)	32.0M	-	30.8M	-1.1M	-3.7%	-
アジア・オセアニア	4,135	18.3%	4,058	-76	-1.9%	17.4%
その他	2,450	10.8%	2,700	+249	+10.2%	11.5%
合計	22,589	100.0%	23,341	+751	+3.3%	100.0%

- 日本： TAは新製品や特定用途の専用機種の販売が好調。SG・IPはプリンタ本体が大幅減。インクは、TA・IPが2桁増、SGも堅調。全体は、FAの自動車業界向けFA装置の大幅減もあり減収
- 北米： 全体2桁増収。SG本体は全ラインナップ好調で着しく増加。IPは小型の上位レンジが好調に推移し大型、ミドルサイズも好調。TAはDTFモデルの販売の大幅な減少を受け減収。インク全体も2桁増収
- 欧州： 為替の円安によるプラス影響が寄与。全体は、2桁増収。IP・SGは本体も2桁増収。TAはハイブリッドモデルなど伸長しDTFの影響あるも若干の減少。インクはTAが飛躍的に伸長。IP・SGも増。
- A・O： SGはUV搭載型好調で本体は増収。IP・TAは本体大幅減。インクはIPが飛躍的増加、SG・TAは減。全体も減収

© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード：6638)

9

こちらは、エリア別の売上高、4クォーター、3カ月の実績でございます。日本の売上高は9.0%減の60億8,500万円となりました。インク、それからTA製品も好調で、SGもまずまず堅調に推移したというところではございますが、FAの影響で、日本のエリアとしては減収というところがございます。

北米の売上高は、15.8%増の 48 億 2,800 万円となりました。こちらも前年同期に北米拠点の倉庫移転での出荷遅れの影響等もあったことをごさいます、特に SG、IP、非常に好調に推移したというところで大幅な増収でございます。

欧州の売上高は、10.2%増の 56 億 6,900 万円となりました。円ベースでは SG、IP 中心に増収となりましたが、為替の影響が大きく、現地通貨ベースでは減収というところでございます。

アジア・オセアニアの売上高は、1.9%減の 40 億 5,800 万円となりました。SG 市場向けの UV プリンタ、こちらは堅調に推移いたしましたが、特に IP、TA の本体が大幅減となり、全体では減収というところございました。

エリア別売上高（2026年3月期 通期実績）



(単位:百万円)	2025年3月期		2026年3月期					
	通期実績	構成比率	通期実績	前相比増減 金額	前相比増減 率	構成比率	前回予想	前回予想比 増減額
■ 日本	22,888	27.3%	22,319	-569	-2.5%	26.7%	22,286	+32
■ 北米	17,716	21.1%	18,095	+379	+2.1%	21.6%	17,324	+770
(現地通貨/\$)	116.3M	-	119.9M	+3.5M	+3.1%	-	119.4M	+0.5M
■ 欧州	19,323	23.0%	19,403	+79	+0.4%	23.2%	18,156	+1,246
(現地通貨/€)	118.0M	-	110.6M	-7.4M	-6.3%	-	114.0M	-3.3M
■ アジア・オセアニア	15,037	17.9%	14,748	-289	-1.9%	17.6%	15,060	-312
■ その他	8,997	10.7%	9,159	+161	+1.8%	10.9%	9,671	-511
合計	83,963	100.0%	83,725	-238	-0.3%	100.0%	82,500	+1,225



© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード: 6638)

10

エリア別の売上高、通期 12 月の実績でございます。こちらも説明は割愛させていただきます。

要約貸借対照表 (2026年3月31日現在)



(単位：百万円)		2025年 3月31日	2026年 3月31日	増減額	増減率
資産	現金及び預金	15,448	16,365	+917	+5.9%
	受取手形及び売掛金 (※1)	14,838	16,175	+1,337	+9.0%
	たな卸資産	24,863	27,692	+2,828	+11.4%
	其他流動資産	2,453	2,442	-11	-0.5%
	流動資産合計	57,603	62,675	+5,072	+8.8%
	有形固定資産	13,650	15,376	+1,726	+12.6%
	無形固定資産	847	1,053	+205	+24.3%
投資其他の資産	4,072	3,784	-288	-7.1%	
固定資産合計	18,570	20,214	+1,643	+8.8%	
合計	76,174	82,889	+6,715	+8.8%	
負債・純資産	支払手形及び買掛金 (※1)	8,847	7,448	-1,398	-15.8%
	短期借入金 (※2)	16,557	19,606	+3,048	+18.4%
	其他流動負債	11,886	11,387	-499	-4.2%
	流動負債合計	37,291	38,442	+1,150	+3.1%
	長期借入金	3,972	1,975	-1,996	-50.3%
	其他固定負債	2,536	2,365	-170	-6.7%
	固定負債合計	6,508	4,341	-2,167	-33.3%
負債合計	43,800	42,783	-1,016	-2.3%	
純資産合計	32,373	40,106	+7,732	+23.9%	
合計	76,174	82,889	+6,715	+8.8%	

❖ 資産の部 +6,715
 ・ 流動資産 (+5,072)
 →商品及び製品の増加等
 ・ 有形固定資産 (+1,726)
 →建設仮勘定の増加等
 ・ 投資其他の資産 (-288)

❖ 負債の部 -1,016
 ・ 流動負債 (+1,150)
 →短期借入金の増加等
 ・ 固定負債 (-2,167)
 →長期借入金の減少等

❖ 純資産の部 +7,732
 →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年内返済予定の長期借入金を含む

© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード：6638)

11

要約貸借対照表、バランスシートでございます。

棚卸資産でございますが、引き続き過剰在庫、滞留在庫のコントロールに努めておりますが、新製品在庫の積増し、また地政学リスクを考慮した原材料の積増しというところで、在庫が増えております。

一方、好調な業績に伴い利益剰余金が大きく積み増され、自己資本比率は48.1%と、前年から5.8ポイントの改善でございます。

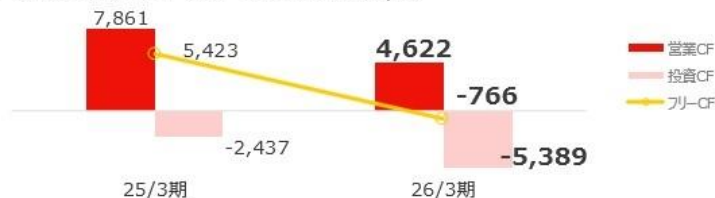
キャッシュ・フロー (2026年3月31日現在)



(単位：百万円)	2025年3月期	2026年3月期	主な内容
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,861	4,622	・ 売上債権の減少 ・ 仕入債務の減少 ・ 棚卸資産の増加 ・ 為替差益の増加
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,437	-5,389	・ 定期預金預入の増加 ・ 有形固定資産取得の増加
フリー・キャッシュ・フロー	5,423	-766	
財務活動によるキャッシュ・フロー	-7,542	-1,315	・ 短期借入金の増加 ・ 配当金支払の増加
現金及び現金同等物の期末残高	11,875	10,419	

■ 営業キャッシュ・フロー、投資キャッシュ・フロー、フリー・キャッシュ・フローの推移

(単位：百万円)



© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード：6638)

12

キャッシュ・フローでございます。バランスシートの説明と一部かぶりしますが、まず営業キャッシュ・フローといたしましては、税前利益の増加がございましたが、先ほどの棚卸資産の増加のマイナスもありまして、営業キャッシュ・フローとしては46億円の獲得というところでございます。

また、開発スペースの確保を目的とした加沢F棟への投資等により、投資キャッシュ・フローは53億円の使用でございます。以上が、26年3月期の実績のご説明でございました。続いて、27年3月期の業績予想のご説明をいたします。

連結業績予想ハイライト（2027年3月期）



(単位：百万円)	2026年3月期		2027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	金額	率	率(除為替)
売上高	83,725	-	43,200	-	47,800	-	91,000	-	+7,274	+8.7%	+11.5%
営業利益	9,431	11.3%	4,000	9.3%	5,500	11.5%	9,500	10.4%	+68	+0.7%	+14.6%
経常利益	8,907	10.6%	3,600	8.3%	5,000	10.5%	8,600	9.5%	-307	-3.5%	-
当期純利益*	6,741	8.1%	2,500	5.8%	3,600	7.5%	6,100	6.7%	-641	-9.5%	-
為替レート 米ドル	150.78円	-	146.00円	-	146.00円	-	146.00円	-	-4.78円	-3.2%	-
(期中平均) ユーロ	174.79円	-	170.00円	-	170.00円	-	170.00円	-	-4.79円	-2.7%	-

*親会社株主に帰属する当期純利益

連結業績予想の前提

- ・売上高 ……産業用インクジェットプリンタの市場環境は底堅く推移する見込みのもと、新製品の市場投入及び顧客志向の営業戦略の継続により、SG、IP、TAの各市場向け・FA事業ともに増収を想定。地域別も各エリアで売上拡大の見込み
- ・営業利益……売上原価は、品質改善等による売上原価低減活動を継続。販管費は、研究開発費や人件費に加えて営業強化等の将来成長のための積極投資は継続。支払手数料等のコストコントロールは状況を踏まえつつ効果的に充当し、売上原価率を意識したオペレーションを推進
- ・為替レートの前提：USD:146円/EUR:170円

中東等の国際政治情勢は、先行きの不確実性は強く残るも経済動向に注視しつつ以下の想定

- ・ 大きく影響を受けると想定される中東エリアにおける売上、利益は織り込まず
- ・ 原油価格高騰や物流の混乱及び為替変動リスクの見通しは困難な状況にあるも、原材料確保等の対応により、中東情勢が今後大きく悪化しないことを前提に、現時点において業績への影響は限定的と見込む

米国の関税還付の影響は未反映

© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード：6638)

14

売上高は、前期比8.7%の910億円、営業利益は0.7%増の95億円、経常利益が3.5%減の86億円、当期純利益が9.5%減の61億円の予想でございます。

産業用インクジェットプリンタへの需要、これは引き続き底堅く堅調に推移するというふうを考えております。

一方で、地政学リスクの高まり等、不透明な要素はございますが、継続的に高付加価値の新製品、これを各市場に投入していく方針でございまして、全セグメント、それから全エリアで増収を見込んでおります。

利益面につきましては、引き続き原価低減活動、これを継続していく一方で、販管費は「Mimaki Innovation 30」の方針に沿って、研究開発費、それから人件費等、将来の成長のための投資、これはしっかりと継続していく方針でございまして。

為替レート的前提は、US ドルが 146 円、ユーロが 170 円というところで、前期の実績からはそれぞれ 3.2%、2.7%、円高での前提でございます。

なお、中東情勢による影響のところでございますが、まず 1 点目として、大きく影響を受けると想定される中東エリアの売上、それから利益は、計画上ゼロとしております。

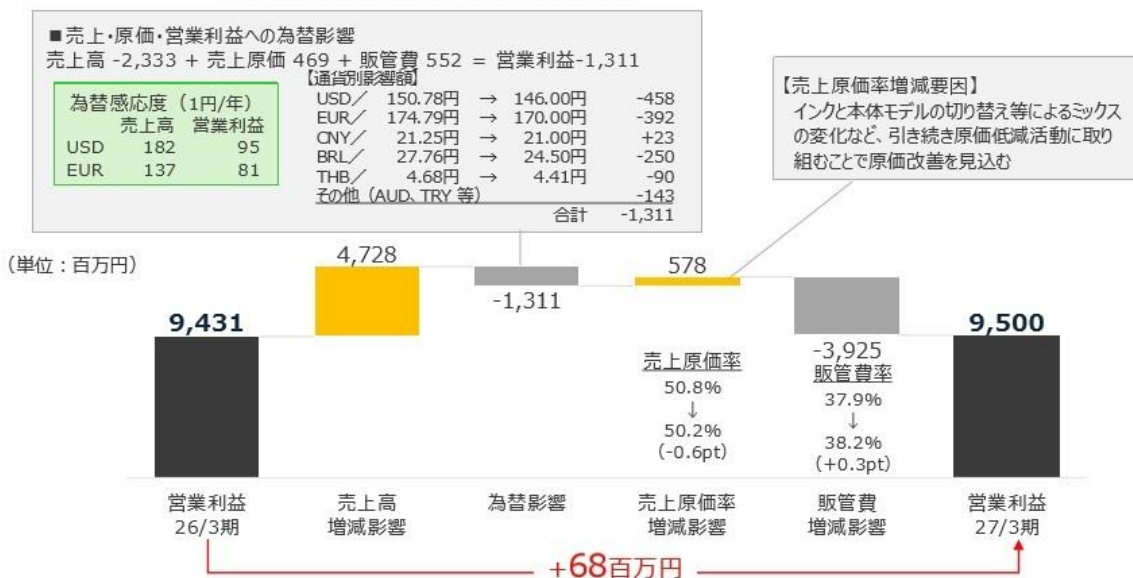
二つ目、中東情勢が今後大きく悪化しない限り、現時点において業績への影響は限定的だろうと考えております。今、足元調達というところでは、今の時点では大きな問題はございません。

また、米国の関税還付の影響については、計画上織り込んでおりません。

営業利益増減要因 (26/3期 実績 vs 27/3期 予想)



- 為替感応度 (1円/年) : USD 売上高 182百万円、営業利益 95百万円
EUR 売上高 137百万円、営業利益 81百万円



© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード: 6638)

15

こちらが、営業利益の増減要因でございます。円高前提による為替のマイナス影響 13 億円、それから成長投資による販管費増 39 億円がございますが、増収効果 47 億円と原価率の改善効果 6 億円で、若干の増益となる見通しでございます。

市場別売上高予想 (2027年3月期)



(単位: 百万円)	2026年3月期		2027年3月期						
	通期実績	構成比率	上期予想	下期予想	通期予想	金額	前期比増減率	率(除為替)	構成比率
SG市場向け	34,650	41.4%	18,091	19,045	37,137	+2,486	+7.2%	+10.6%	40.8%
IP市場向け	21,557	25.7%	11,037	13,885	24,922	+3,365	+15.6%	+18.0%	27.4%
TA市場向け	9,588	11.5%	5,383	6,081	11,465	+1,877	+19.6%	+24.2%	12.6%
FA事業	4,140	4.9%	2,323	2,497	4,821	+680	+16.4%	+16.4%	5.3%
その他	13,788	16.5%	6,363	6,289	12,652	-1,136	-8.2%	-	13.9%
合計	83,725	100.0%	43,200	47,800	91,000	+7,274	+8.7%	+11.5%	100.0%



© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード: 6638)

16

市場別の売上高の予想でございます。数字の詳細は割愛をいたしますが、それぞれのところに新製品投入するという事等によりまして、全セグメントで増収を見込んでおります。

エリア別売上高予想 (2027年3月期)



(単位: 百万円)	2026年3月期		2027年3月期						
	通期実績	構成比率	上期予想	下期予想	通期予想	金額	前期比増減率	率	構成比率
日本	22,319	26.7%	11,628	12,427	24,055	+1,736	+7.8%	26.4%	
北米	18,095	21.6%	9,110	10,129	19,240	+1,144	+6.3%	21.2%	
(現地通貨/\$)	119.9M	-	62.4M	69.3M	131.7M	+11.8M	+9.9%	-	
欧州	19,403	23.2%	9,950	11,407	21,358	+1,954	+10.1%	23.5%	
(現地通貨/€)	110.6M	-	58.5M	67.1M	125.6M	+14.9M	+13.5%	-	
アジア・オセアニア	14,748	17.6%	7,756	8,839	16,595	+1,847	+12.5%	18.2%	
その他	9,159	10.9%	4,753	4,996	9,750	+591	+6.5%	10.7%	
合計	83,725	100.0%	43,200	47,800	91,000	+7,274	+8.7%	100.0%	



© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード: 6638)

17

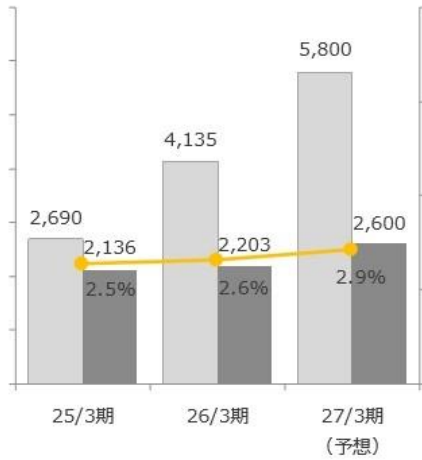
エリア別の売上高の予想でございます。こちら、基本的には全エリアで増収を見込んでおります。

設備投資、減価償却、開発投資予想（2027年3月期）

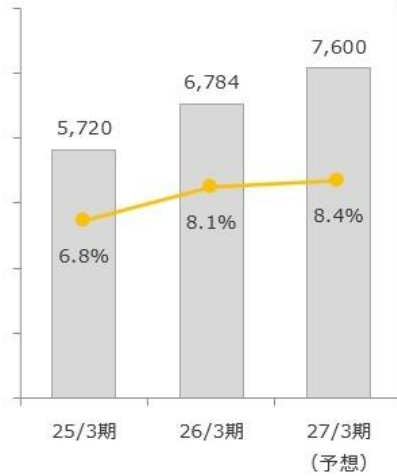


(単位：百万円)

■ 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



販管費における「研究開発費」
26/3期 5,155百万円
27/3期 4,904百万円
(予想)

※ 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。

© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード：6638)

18

設備投資、減価償却、開発投資の予想でございます。

向かって左側、設備投資でございますが、58億円を予定しております。大きなところでは、開発スペースの確保を目的とした加沢工場F棟への設備投資、こちらこの4月から使用開始しておりますので、設備投資としては27年3月期のところに入っております。それ以外では、生産性向上に寄与する生産設備、また販売用のデモ機投資といったものを予定しております。

一方、右側、開発投資でございますが76億円、売上高比で8.4%を予定しております。既存領域の新製品開発のほか、「Mimaki Innovation 30」の方針に沿った、新規領域へのイノベーション投資を予定しております。

株主還元



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

- 2026年3月期 中間：25.0円、期末：30.0円（内記念配当：5.0円）
業績及び今後の事業見通し並びに安定的・継続的な株主還元方針等を総合的に勘案し、記念配当を含めた年55.0円に増配
- 2027年3月期(予想) 中間：27.5円、期末：27.5円
今後の事業見通し並びに安定的・継続的な株主還元方針等を総合的に勘案し、年55.0円を予想

単位：円

- 記念・特別
- 期末
- 中間



※ 2015年3月期の記念配当は東証一部上場に係るものです
 ※ 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います（分割前の配当金は遡及修正して表示）

© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマエンジニアリング (証券コード：6638)

19

株主様還元でございます。株主還元の基本方針に関しましては、従来から変更はございません。26年3月期末におきましては、従来予想の25円に加えまして、創立50周年の記念配当5円を加えまして、合計30円とさせていただきます。

なお、27年3月期の配当予想は、中間27.5円、期末27.5円、年間55円の予想でございます。

資本コストや株価を意識した経営 現状分析①



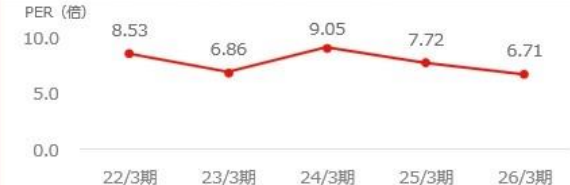
- 株主資本コストは10%程度と認識。継続的にモニタリングし変化状況を把握している
- ROEは高水準にあり、株主資本コストを超えているが前期比では低下
- PERは10倍以下と低位にあり、プライム市場の平均である19.2倍*からも大きく乖離しており、市場評価が得られていない状況が継続
- PBRは1.1倍とわずかに1倍を上回るものの、PERの改善が重要

*プライム市場の加重平均PER (2026年3月現在)

ROEの推移：ROEは高水準



PERの推移：PERは10倍以下と低位



PBRと株価の推移



© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマエンジニアリング (証券コード：6638)

21

続いて、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きまして、ご説明申し上げます。

こちらは現状分析というところで、26年3月末の数値をアップデートしております。

まず左上、ROEでございますが、18.7%というところで、引き続き高い水準を維持しております。株主資本コスト、11%ぐらいではないかと推測しておりますが、それを大きく上回っているのではないかという認識でございます。

一方、その下のPER、3月末が6.7倍、今の直近でも8倍台というところがございます。引き続き10倍以下が続いているというところで、市場平均からも乖離しております、市場評価を得られていない状況が、残念ながら続いているという認識でございます。

右側、PBRでございます。3月末で1.1倍、足元で1.3倍ぐらいかと思っておりますけれども、1倍を超える水準は維持しておりますけれども、やはりここは株価PERが上がらないと、というところかなと考えております。

これらの分析結果から、やはりPER、これを改善することが重要であるという認識でおります。

資本コストや株価を意識した経営 現状分析②



資本収益性 2026年3月末現在

		=	株価 1,565円	÷	一株純資産 1,377.54円			
	PBR 1.14倍							
		×	PER 6.71倍	×	ROE 18.70%			
株主資本コスト 11.11%	<	ROE 18.70%	=	売上高純利益率 8.05%	×	総資産回転率 1.05回	×	財務レバレッジ 2.21倍
WACC 7.10%	<	ROIC 12.98%	=	税引後営業利益 7,280百万円	÷	平均投下資本 56,073百万円		

株主資本コスト (%) 2026年3月期

株主資本コスト **11.11%** = リスクフリーレート + β値 (感応度) × 平均マーケットリスクプレミアム

こちらは、それぞれ資本収益性の指標、それから株主資本コストの計算でございますので、お時間のある時にご確認いただければと思います。

資本コストや株価を意識した経営に向けた対応



- ▶ 中長期成長戦略「Mimaki Innovation 30 (MI30)」を2025年5月に公表
- ▶ 2030年に売上高1,500億円、営業利益率8%以上を目指し、売上成長と収益性向上の両軸でROEの継続的な改善につなげる

収益性の持続的改善

成長ドライバーである製品ポートフォリオの粗利率改善の追求と製品ラインナップの拡充
売上高成長率 (CAGR) 10%を継続

成長投資の積極活用

財務健全性を維持しつつ、内部創出キャッシュを成長投資へ積極活用
イノベーションを担う新領域の専門人財の確保と高度教育のための人的資本の強化

資本効率の圧縮

重点指標とする在庫マネジメント中心としたCCC*改善
*CCC: Cash Conversion Cycle

株主還元の充実

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・投資家との対話

情報開示の高度化と開示内容の質的向上による期待成長の醸成
資本評価獲得に向け一層の理解・認知度を高めるためのIR活動

対応状況というところでございますが、昨年の5月に公表した中長期成長戦略「Mimaki Innovation 30」の方針と、基本的には変更はございません。

2030年に売上高1,500億円、営業利益率8%以上を目指し、売上成長と収益性の向上、この両輪でROEの改善につなげていきたいというふうに考えております。

資本コストや株価を意識した経営 取り組み方針



- ▶ 当社は成長途上にあることを踏まえ、さらなる成長に向けた投資を継続し、ROE・ROICの改善など資本効率の向上を図る

取り組み方針

取り組み方針

- ✓ **投資** : 主に研究開発費・人件費と効率的な費用執行に注力しながら実行
全社の約3割を占める豊富な開発人材リソースを基盤に、イノベーション創出型の成長投資を推進
毎期売上高比の7%を研究開発費へ投資を継続
MI30 (2026年3月期-2030年3月期) の5年間はさらに1-2%を追加投資で充実した技術開発体制を構築
 - ▶ 主な投資内容: 製品本体・インク等の新製品開発
新領域 (Digital Paint、フレキシブル有機ELシート、セカンドブランド)
- ✓ **在庫** : 適正在庫水準を確保しつつ、在庫マネジメントの最適化を推進しCCCの改善を図る
当社が未参入の領域など、製品ラインナップの拡充で付加価値戦略を継続
 - ▶ 2026年3月末現在: CCC 4.67か月
債権回転月数 2.07か月、棚卸資産 (在庫) 回転月数 3.56か月、仕入れ債務回転月数 0.96か月
- ✓ **借入金** : WACCを意識した資本構成の最適化を通じ、株主資本と借入金のバランスを踏まえた運転資金の調達と最適自己資本利益率の確立を図る

取組み方針に関しましても、基本的には変更はございません。当社の立ち位置としては、成長途上にあると認識しておりまして、下記に記載のような将来に向けた投資、これは積極的に行いながら、ROE、ROICといった資本効率の向上を図っていきたいと考えております。

投資のところ、特に研究開発投資でございますが、売上高の7%程度に加えまして、1%から2%、新規領域へのイノベーション投資、これで将来に向けた投資を続けていくというところでございます。

資本コストや株価を意識した経営 株主還元



- 財務健全性を確保しつつ、コア事業の産業用インクジェットプリンタ事業及びMI30で掲げる新たな領域の成長投資を継続
- 安定的かつ継続的な株主還元を実施。5期連続増配の実績
- 株式市場の動向に注視しながら還元策は総合的に検討
- 2027年3月期は、中間・期末配当ともに27.5円。1株当たりの年間配当は55円（前期普通配当比5円増配）を予定

1株あたり配当額推移



© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード: 6638)

25

株主還元につきましては先ほどの通りでございますが、結果として5期連続で増配という形で、安定的かつ継続的に株主還元を実施していくというところでございます。

資本コストや株価を意識した経営 取り組み状況



- IR活動を通じた成長可能性の理解促進を訴求しPER向上と株式流動性向上に向けた個人投資家向け説明会の充実
- ガバナンス強化（リスクマネジメント・ESGへの取り組み強化）

取り組み状況

2026年3月期 IR活動実績

機関投資家・アナリスト向け

取材対応：取材 102回、140名に実施（2025年3月期は113回、133名）
決算説明会：2回（中間・期末決算）
説明会書き起こしと動画配信をコーポレートサイトに新規掲載
スモールミーティング：1回 新規や取材歴の比較的浅い機関投資家・アナリストを中心に
会社理解促進に向けたショールーム見学とミーティングを実施

個人投資家向け

会社説明会：3回
* 会場開催では、展示ブースを設置。当社製品による制作サンプルを
「見て・触れて」体感いただける場や対話の機会を提供

PR情報開示の積極活用

資本政策：投資方針と投資計画を開示（MI30 2025年5月公表）
「JPX日経中小型株指数」構成銘柄への新規選定

ガバナンス強化・サステナビリティ

ガバナンス

- ・ 人的資本への取り組み強化
企業価値向上に向けたインセンティブの検討
- ・ リスクコンプライアンス意識の徹底

サステナビリティ

- 事業を通じた取り組み
- ・ 環境に配慮したインクの市場投入
① 作業者と環境に安全なUV硬化型インク
② 環境配慮のELH/ELSインク
 - ・ 太陽光発電導入（国内：加沢工場）
 - ・ ジャパンハートへのユニフォーム寄贈
 - ・ 持続可能な生産の実現に向けた次世代捺染システム
「TRAPIS」を国際展示会Texworld*に出展
*Texworld・・・世界有数の繊維・アパレル調達見本市

© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング（証券コード：6638）

26

取組み状況でございます。主に26年3月期の実績をまとめております。やはりIR活動を通じて当社の成長可能性、このご理解の促進を進めることが、PRの向上に非常に大事だろうと考えております。また、機関投資家様だけではなく、流動性向上の観点から、個人投資家様向けにも説明会を充実させてまいります。

26年3月期におきましては、機関投資家・アナリスト様向けの取材対応というところで、延べ102回、140名に実施いたしました。

また、このような決算説明会のほか、昨年度はスモールミーティングというところで、弊社のショールームにお招きいたしまして、特に新規ですとか、取材歴の浅い投資家様をショールームにご案内しまして、実際の機械を見ていただく、サンプルを見ていただくというところで、事業理解を深めていただけたのではないかなと考えております。

さらに、個人投資家様向けの説明会、こちらは3回実施いたしました。こちらもやはり会社説明のプレゼンテーションだけではなく、弊社製品によるサンプルを置くブースを併設いたしまして、実際どういったものがプリンタで作られるのかというところを、見て触れて体験いただける場を提供いたしました。

それ以外のところだと、昨年、JPX日経中小型株指数の構成銘柄に新規選定されたというところがございます。

今期もさらに改良改善を加えながら、IR活動の取組みを継続して、PERの改善に取り組んでまいりたいというふうに考えております。

以上が、私のパートでございました。長時間にわたり、ご清聴誠にありがとうございました。

池田：本日はお忙しい中お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。ミマキエンジニアリング代表取締役社長の池田でございます。

私の方から、今取り組んでおります中長期成長戦略、MI30 というところの進捗と、今ちょうど常務からも話ありましたけれども、前期ざっと振り返ったところの総括を途中で入れながら、ご説明したいと思います。

MI30の進捗_経営ビジョン・2027年3月期ミマキグループ経営方針



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」

2027年3月期ミマキグループ経営方針：「**変革する**」

技術基盤及び開発マネジメントの強化による構造改革を推進し
需要構造や事業環境の変化に機動的に対応できる実行力を高めることで
コア事業の着実な成長と新たな価値創造に向けたイノベーションに取り組む

© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード：6638)

28

経営ビジョン、それから私たちが取り組んでいるところ。まず経営ビジョンは、今までと変更ございません。他社さんを真似するような製品を出さずに、必ず新しさと違いを出していくところ。開発型企业で、しっかり新しい製品を世の中に投入していくところを、取り組んでまいります。

そして、私たちの製品は必ずエンドユーザーさんがおられまして、これで商売をされている方々がほとんどでございますので、このお客様がもうかると、ミマキがもうかるよというようなところの取組みを、続けていくというところでございます。

そして、今期のミマキのグループの経営方針、変革するというふうにしてまいりました。前期、為替の恩恵もあって、若干の過去最高の利益ではあったのですが、想定していたほど、なかなかうまくいかなかったということが全体的な反省だと思っております。

やっぱり変わらなければいけないというところ、今まで通りというところが、特に前期の上期にあったなというふうに思っております。今年はしっかりと販売チャンネルも開発のやり方も含めて、変わろうというところでは変革するという取組みを行っております。

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

*2025年5月公表



詳細はウエブサイトをご参照
ください

<https://ir.mimaki.com/about/mi30.html>

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シートでデジタルサイネージ事業にチャレンジ
- ・ 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と違いを提供するイノベーターの創出

MI30、この基本方針は今までと変更ございません。売上高 1,500 億円を目指す。2030 年 3 月期のところまでに、売上高 1,500 億円を目指すというところです。今までの事業、コアの事業については粗利率、ここを改善していくというところ、それから売上高成長、ここは CAGR10%以上を目指して取り組んでいくというところです。

それに加えて、新しい領域のチャレンジ、イノベーションの創出を行ってまいります。これまでは私たち、デジタルプリント、アナログ印刷のデジタル化というところの取り組みを行ってまいりましたが、今度はそこに加えてデジタルペイントというところで、もう一段階粘度の高い、もっと工業用途のデジタル化というところに取り組んでまいります。

それから、今期予定しておりますけれども、セカンドブランド、ミマキ・ラメカニカのプリンタとカッター、これの周辺機器、ここの開発、それから市場投入を行ってまいります。

やはり私たちの製品は、プリントしただけでは最終成果物にならなくて、周辺機器、最後にラミネートをしたり、いろんな前後工程があって最終成果物になりますが、この最終成果物を品質保証していくというところは、お客様にとって非常に大事だというふうに思っておりますので、こういった取り組みを行ってまいります。

そして、3D プリンタ、私たちフルカラーの 3D 造形というところのプリンタも、既に市場投入しておりますが、今まで 3D プリンタはなかなかデータを触れる人がいない。3D のフルカラーのデータを触れる方がいらない、ソフトを使いこなせる方がいらないという問題がございましたが、昨今の AI の普及で、2D のデータから 3D のデータを作るというのが、非常にやりやすくなってきたというところがございます。

3D プリンタの事業、これをもう一つのコアの事業の柱にしていくというところの取組みを行ってまいります。

MI30の進捗_財務目標・経営指標



2026年3月期～2030年3月期 実績と計画				
	MI30策定時			2026年3月期 実績
	2025年3月期 実績	>	2030年3月期 計画	
財務目標				
売上高	839億円	>	1,500億円	837億円
営業利益率	10.9%	>	8%以上	11.3%
経営指標 (目標)				
売上高成長率 (CAGR)	10.98%	>	10%以上	-0.24%
新製品売上高比率 (NPVI) *	22%	>	30%/年	25%

*新製品売上比率・・・プリンタ本体の他インク等の製品も含む

(ご参考)	プリンタ本体新製品数	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期
	SGプリンタ本体	3	3	4
	IPプリンタ本体	1	1	1
	TAプリンタ本体	2	5	2
	合計	6	9	7

*新製品・・・3期以内に上市した製品

© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード: 6638)

30

財務目標、経営指標に関しては、これは進捗でございますけれども、予定通り進んでいくのかなと思っております。

ご参考のところの下に新製品の投入台数、ここの台数を増やしていくというところではございましたが、2026年3月期、ここちょっと競合他社さんが、私たちとぶつかる製品が出てきたりという問題もあって、若干ロードマップの変更を加えた結果、少し少なくなっておりますが、今期以降ここを挽回していくというところがございます。

売上高推移と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



© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード：6638)

31

成長イメージに関しましては、先ほどご説明しましたので割愛いたします。

売上高推移：インクのスケールメリット（インクの移動平均）

- 製品本体の市場稼働台数の拡大に伴い、**インク・保守部品等のストック売上**が着実に増加
安定的な消耗品需要の拡大が、収益基盤の強化に寄与
- これらの消耗品需要を原資として、開発投資を継続できる好循環を構築



© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード：6638)

32

私たちは産業用のプリンタ、デジタルプリンタを作っておりますけれども、今現在は、例えばナショナルブランドのいろいろなクライアントさんのところに最後お届けするというものは、インクでございます。

このさまざまなインクを作って、最後エンドユーザーさんのところに、付加価値としてお届けしていくという取り組みを行っておりまして、ここは2022年3月期以降、順調に増えてきておりまし

て、前期若干なだらかになってしまいましたが、このインクをエンドユーザー様のところにお届けしていくというところを、これはこれから先も取り組み続けてまいります。

売上が大体 840 億円近辺のところでおりますけれども、インクのところでいくと、その 4 割から半分ぐらいが、インクと保守パーツの売上になってきているというようなところでございます。

MI30の進捗_製品市場別戦略 2026年3月期実績と今後の戦略



SG市場向け サインはミマキ	IP市場向け 産業印刷のデジタル化の推進	TA市場向け サステナブル領域への追求
<ul style="list-style-type: none"> ● 2025年4月 UJV300DTF-75リリース JV200-160/-130リリース ● 2026年3月 UJ330H-160リリース <p>↓</p> <p>今後の戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ ラインナップ戦略の継続 <ul style="list-style-type: none"> ・ 途上国エリアへの注力 ・ 生産性を重視した開発の促進 ・ 市場拡大を促せる高生産性製品の開発 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2025年10月 UJF-7151 Plus II eリリース_小型FB <p>↓</p> <p>今後の戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 小型FBモデルの市場投入 ➢ 省人化モデルの開発推進 ➢ 3D事業はマルチマテリアルを見据えた技術の進化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2025年9月 TS200-1600リリース_昇華転写 ● 2026年1月 TS330-1800リリース_昇華転写 (インク: Sb411 新色2色リリース) <p>↓</p> <p>今後の戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ ラインナップ拡充に注力した開発の推進 ➢ 環境配慮製品への取り組み <ul style="list-style-type: none"> ・ ネオクロマトプロセス (脱色装置) の市場投入 2027年を目指す
<p>インク</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 2025年5月 環境対応 UV硬化型サステナブルインク ELH,ELSリリース/SG・IP → 今後の戦略 ● 2025年11月 低コストの10kg大容量インク AP50リリース/SG ➢ 用途拡大を見据え、市場ニーズに応じた競争力あるインク開発を加速 		

© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード: 6638)

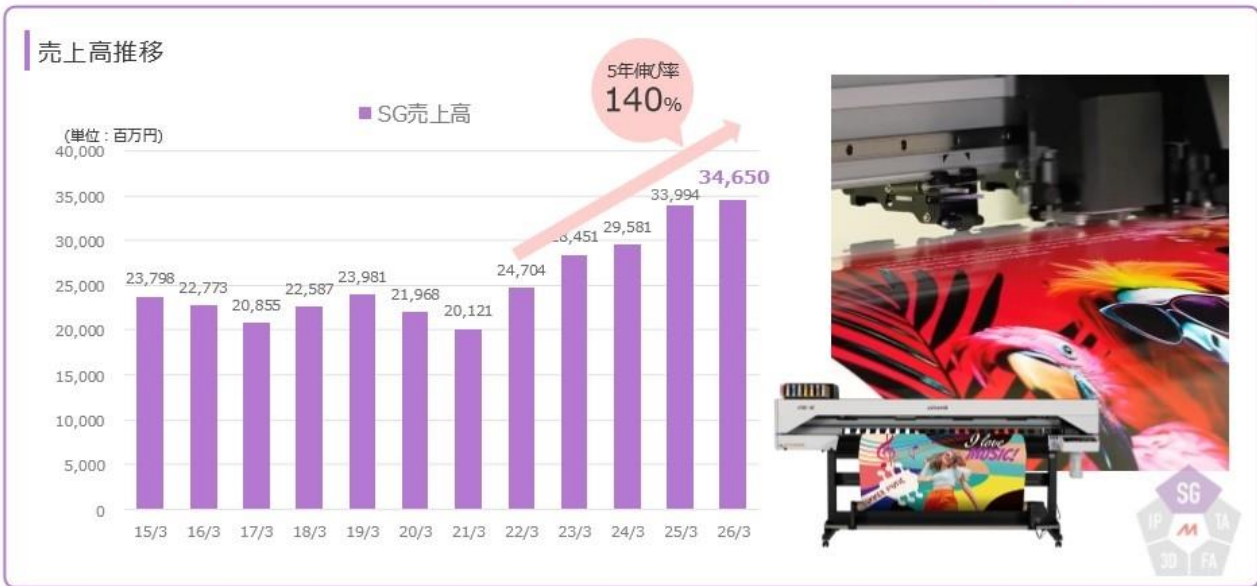
33

私どもの市場でございます。

サイングラフィックス、それから IP というのは産業用途の印刷、そしてテキスタイルアパレルというものでございますけれども、昨年、前期ですけれども、私たち UJV300DTF-75 という製品、それから JV200、この二つの製品をリリースいたしました。

2026年3月通期のところで UJ330H という製品がございましたが、本当は秋に製品リリースしたいなと思って取り組んでいたのですが、これが約半年遅れてしまったというところが一つ、SG市場がなかなかもうちょっと伸ばせたでしょうというのが、少し遅れてしまった要因でございます。

売上高推移：SG市場向け



© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード：6638)

46

これが今までの過去のサイングラフィックスの売上の伸びですけれども、先ほどの UJ330H というモデル、ちょっと後ほど、どのような製品なのかご説明申し上げますけれども、もう少しここは伸ばせたらというような製品でございます。

売上高推移：IP市場向け



© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード：6638)

47

IP 市場、ここは UJF-7151 Plus II e という製品を投入いたしました。ここはちょうど製品の端境期のところでございまして、前期に比べて、通期でいきますと若干の減収という結果になりました。

私たちの製品サイクルは、5年から6年ぐらい、エンドユーザー様にお使いいただいておりますけれども、ちょうど出した製品が軒並み5年ぐらい経過してしまったというところで、若干の減収となりましたが、一応この辺のところの後継機が今期以降、今期から順次後継機種しっかりラインナップしていくという予定で、挽回を予定しております。

売上高推移：TA市場向け



© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード：6638)

48

テキスタイルアパレルでございます。テキスタイルアパレルはTS200-1600という製品とTS330-1800という2製品を市場投入いたしました。ここも課題だったのですけれども、前期に比べて減収になりました。

ちょうど競合他社さんが、このマーケット、Tシャツプリンタを出してきました、それまで私たち、かなりここ絶好調で上がってきていたのですが、想像したよりもかなり低い価格で定価をつけられて、ちょっとここが苦戦したというところが、一つの前期苦しかった要因かなというふうに思っております。

ですので、サインに関しては半年ほど新製品が遅れたというところ、IPは端境期だったという点、そしてテキスタイルアパレルは、競合さんがかなりアグレッシブに値段つけられたというところで、前期苦しかったというところはそのような点かなと思っておりますが、テキスタイルアパレルに関しましても、競合対策ということで、新製品、ここも投入してまいりたいと思っております。

ハイブリッドUVインクジェットプリンタ UJ330H-160



厚みを超えた表現力、産業プリントの新基準

- ◆ ロール・リジッド（ボード）素材のダイレクトプリントに1台で対応
- ◆ サインの提案を広げるメディア対応力（塩ビ、ターポリン、壁紙、布地など）
- ◆ ホワイトインク・クリアインク・最大5層までの多層印刷
- ◆ 「Next Standard」として、売上拡大を牽引



© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング（証券コード：6638）

34

先ほど若干申し上げました、半年遅れたという製品がこのUJ330H-160という製品でございます。これは今まで私たちのサイングラフィックスの普通のプリンタというのは、グリッドロールで塩ビシートを送り出して、塩ビにプリントするという製品が主流でございました。

こちらの製品はそれと何が違うかと、ここ、なかなかちょっと見えづらいのですが、ちいさなベルトが付いてまして、ベルトが吸着して塩ビシートを搬送するという仕組みになっております。ですので、今まで通り塩ビ、これが看板プリントするときには、ほとんどのものが塩ビシートにプリントして、それを貼りに行くのですけれども、それは今まで通りプリントができる。なおかつ、これベルト搬送をしていますので、リジッドメディアと書いてありますけど、硬い素材です。それにプリントすることができます。

例えばこのような、このビルにもありますけれども、例えばトイレの案内表示とか、こういったものでも、今まで看板屋さん、ロール、塩ビにプリントするものは自分たちでプリントして、こういう硬いリジッドメディアにプリントするものは、出力センターさんに外注でお願いしていたというものです。

ただ、これがやっぱり1枚ものとか2枚とかすごく少量なので、これ1枚プリントしてもらうのに、外注で大体5万円とか10万円とかしてしまっている。これが内製化できるということで、ハイブリッドの製品でございます。

普通のロール to ロールの塩ビシートにもプリントできますし、こういったリジッドメディアにもプリントができるという製品でございます。

群をどんどんどんどん広げていくと。エントリー側にも広げていきますし、ハイエンド側にも広げていくというところで、サインはまだまだ十分取り代があると思っております。

製品ラインナップ：IP市場向け



製品写真：24年3月期 - 26年3月期 リリース ■ エントリーモデル ■ ミドルモデル ■ ハイエンド（フラッグシップ）モデル



© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード：6638)

37

IP 製品です。こちらは新製品出しましたが、どちらかというとマイナーチェンジに近いモデルでございます。今期、その他本当の新製品というところを用意したいと思っておりますけれども、これはLD3モードでございますけれども、最大10ミリ、なかなかインクジェットヘッドってきれいに印字するためには、印字するものの上の1ミリぐらい上を通る、そうするときれいに印字することができます。

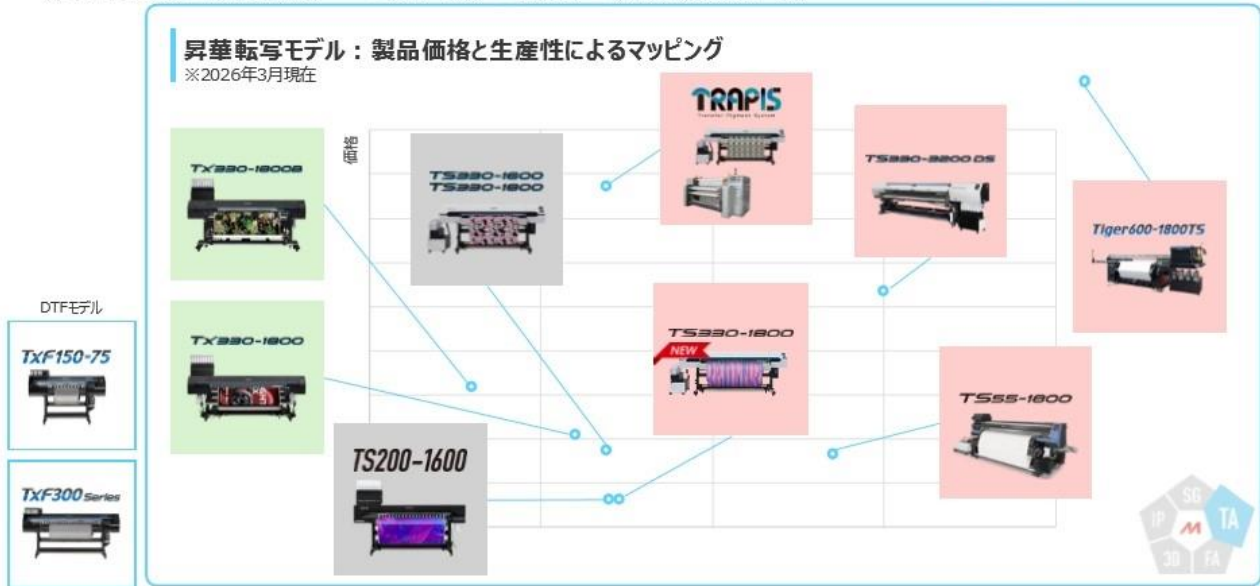
家庭用のインクジェットプリンタも同じですけれども、これ10ミリプリントすることができるという製品でございます、例えばゴルフボールにプリントができるとか、そういった異形状のものにプリントができるという製品でございます。

IP 製品も同じです。私たち順次ラインナップを増やしていく。サイズもあたり、スピードもあたりというところで、ラインナップを増やしていくという製品をとってまいります。

製品ラインナップ：TA市場向け



製品写真：24年3月期 - 26年3月期 リリース ■ エントリーモデル ■ ミドルモデル ■ ハイエンド（フラグシップ）モデル



© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード：6638)

39

テキスタイルアパレルの新製品です。

製品ピックス：TA市場向け



昇華転写インクジェットプリンタ
TS330-1800



“新しい価値”を追求したフラグシップモデル

- ◆ Draftモードで従来機の146%※の印刷速度を実現！
※TS330-1800とTS55-1800同等画質との比較
- ◆ 高画質を実現する新ドット技術「Mimaki Weaving Dot Technology (MWDT)」を搭載
- ◆ 搬送制御を刷新した新搬送機構による安定稼働
- ◆ 1.8m幅で大量にプリントするため、インクの持続的な売上拡大に貢献



© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード：6638)

38

TS330-1800 これ元々1.6m幅があったものを、1.8mにしたってだけの製品なのですが、1.6m幅、のぼり旗なんかをプリントするためには1.6m幅で十分なのですが、1.8m幅、これスポーツユニフォームとか、そういった本当のアパレルの世界では、生地3.2mを半分に切ったり、または1.8mのものが多かったですので、そういったところにミートした製品でございます。

加沢工場 F棟 竣工


- 工場スペースの不足解消と開発体制の強化を目的に主力工場である加沢工場（長野県東御市）にF棟を竣工
- 建物は鉄骨造の2階建て、延床面積は約4,000㎡で、試作機の評価スペースとして使用
- 2026年4月より稼働開始

2026年3月

プリンタとインク「3M™ MCS™ 保証プログラム」に認定


- 当社プリンタ330シリーズ（UCJV330）とLED-UVインク（LUS-200、LUS-170）が、3M™ 社の「3M™ MCS™ 保証プログラム」に認定
- 本プログラムは、お客様へ高品質なグラフィックスを届ける仕組み

2026年2月

トピックスでございます。前期のトピックス、加沢工場、私たち長野県の東御市というところで、長野県の上田市と軽井沢のちょうど間ぐらいのところに本社がございますけれども、今まで工場を新しく4,000平米の加沢工場F棟というものを造って、こちらで開発を取り組んでございます。

そのほか、アメリカの3Mさんと、新しいMCS Warrantyというところで、これは看板って、色あせていってしまうもの結構あるのですけれども、これ何年間保証できますよというような取組みを、3Mさんのメディアとミマキのプリンタ・インクを組み合わせると、これだけの期間保証できますよというようなものでございます。

中長期成長戦略「MI30」_新たな領域へのチャレンジ

「MI30」に掲げる新たな4領域へチャレンジを推進中



Digital Paint 高粘度領域

塗料のデジタル化

インクヘッド開発

外部パートナーとの共創により
ミマキの技術力の最大化を図り
マルチマテリアル実現へ



フレキシブル有機ELシート

インクジェット生産による
低コストな有機ELシートの実現

**進化した
デジタルサイネージの実現**

*画像は生成AIによる作成

周辺機器への取り組み

インクジェットプリンタの付帯設備の取り組みで
顧客の“安心”を創出

**2027年3月期下期の
市場投入を目指し
開発進行中**



Made in JAPAN
Made by Mimaki

3D事業の進化

様々な素材の3D印刷実現で
広がる市場

**3Dプリントデータ
最適化ソフトをアップデート**

3Dプリントの市場拡大を見据え
データ準備の簡易化・自動化の解決
*ソフトの提供開始は2026年6月(予定)



様々な素材
3DUJ-553

© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード: 6638)

41

こちら、先ほどご説明した内容がほとんどでございます。周辺機器の取組みというところは今期できると考えておりますけれども、その他は、デジタルペイントそれから有機ELシート等に関しては、来年ぐらいのところでしっかり成果、アウトプット出せるかなというふうに思っております。

MI30の進捗_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)

投資額 : 約780億円

既存事業への投資	
設備投資 (生産性向上)	約230億円
コア事業への開発投資	約460億円
成長投資	
イノベーション投資	約90億円
* 人的資本投資を含む	

株主還元

2026年3月期実績

既存事業への投資	105.8億円
設備投資	41.3億円
コア事業への開発投資	64.5億円
成長投資	3.2億円 * 人的資本投資を除く
イノベーション投資: 新たな領域 高粘度ヘッド開発、フレキシブル有機ELシート、インク等	
株主還元	
年間55円/1株当たり 中間 25円、期末 30円 (普通配当25円、記念配当5円)	
株主還元 基本方針 (変更なし)	
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う	

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 (継続)

© MIMAKI ENGINEERING CO., LTD. 株式会社ミマキエンジニアリング (証券コード: 6638)

42

以上が、私どもの「Mimaki Innovation 30」中長期の進捗状況でございますけれども、ちょっと競合との状況等もあって、若干売上げが伸びなかったのですけれども、全体的には想定されていた範囲内なのかなというふうに思っております。

今まで通り、もちろん細かな修正をしっかりと変革しながら、取り組んでまいりたいというふうに思っております。

本日はご清聴ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：これより質疑応答のお時間といたします。それではまず、開始前にいただきましたご質問を読み上げます。

質問者 [Q]：SG はじめ各事業分野について、今年度 2026 年度の事業環境をどのように展望されていらっしゃるでしょうか。

池田 [A]：ご質問ありがとうございます。まずサイングラフィックスの環境は、市場のおそらくデジタル化率という点でいくと一番進んでしまっていると思いますけれども、全体的な環境、ちょっと他社さんは分かりませんが、私どもの新製品プラスという点でいくと、まだまだ市場を喚起できるというような状態で、伸ばしていけるのではないかなというふうに思っております。

そして IP 市場、産業用途の市場でございますけれども、ここはまだ、デジタル化率おそらく 10% いてない。IP ってちょっとかなり幅広いのですけれども、パッケージングのマーケットもラベルも、それからパッド印刷も、それぞれいろんなマーケットでございますけれども、ほとんどデジタル化がされてないというところですので、市場にマッチした製品とインク、これを投入していくことで、徐々にデジタル化が進んでいくのではないかなというふうに思っております。

テキスタイルアパレルでございます。これが、事業環境という点でいきますと、市場はそんなに悪くないと思っておりますが、やっぱり競合さんがだぶこの T シャツのマーケット、私どもちょうど過去 2 年ぐらい、T シャツのプリンタでテキスタイルアパレルの売上が伸びてきたというところに、製品出してこられましたので、ここは対策する製品投入する予定でございますけれども、競争は激しいのかなというふうに思っております。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございます。それでは続いて、会場でご参加の方からご質問をお受けできればと思います。ご質問のある方は挙手にてお知らせください。それではご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。お願いいたします。

質問者 [Q]：よろしく願いいたします。

中東情勢の影響について、14 ページでご説明ありましたけれども、改めて中東エリアの売上利益というのは、実績ベースでどれくらいあるか、もし分かれば教えていただければ。

それから調達の方は大きな問題ないということでしたけれども、染料とか、あとは溶剤とか、石油由来のものをたくさん使われてると思うのですけれども、そのあたりの具体的な調達の、どれくらい先まで確保できてそうかということとか、あるいはコストアップしてるようであれば、そのあたりの転嫁、吸収ということをどう考えておられるか教えてください。

池田 [A]：まず、中東の売上については、前年で 10 億ちょっとくらいのところですので、そんなに大きなインパクトはないかなと思っております。調達状況についてですけれども、もちろん 1 年先の注文まで、全て全部大丈夫ですよと回答をいただいているわけではないのですが、今一応毎

週、私たちのサプライチェーンの皆さんに状況確認しておりますけれども、大きな変化はないと思っております。

一部報道で、カルビーのポテトチップスが白黒になるとか、いろいろありますけれども、あれは、おそらくですけれども、キシレンとかトルエンとか、あちら系の溶剤がかなり効いていて、私どもはそういった溶剤はそんなに多くは使っていませんので、ほとんど影響はないのかなと思っております。

一方で、コストについては値上げ要請は若干あります。若干ありますけれども、これを世界中の私どものエンドユーザーさんに転化して、ご案内して歩くほどのものなのか、それとも普通に営業活動をして売上を伸ばしていけば、吸収できてしまうべきものなのかというところが、今社内で議論中というようなところでございます。以上です。

質問者 [Q]：ありがとうございます。もう一ついいですか。

今期の TA なのですけれども、売上の伸び率は 20% 近くということで、かなりまた回復させてしっかり伸ばすという計画だと思うのですけれども、先ほどの事業環境は競合も強まっていてということで、あまり良くないということなのですけれども、このあたりどう伸ばすのかというところを教えてくださいいただけますか。

池田 [A]：新製品導入します。しっかり対策を打つというところで、取り組んでいきたいなというふうに思っています。

質問者 [Q]：差し支えなければそのゾーン、DTF ですか。

池田 [A]：ちょっと差し支えありそうなんです。すみません。

質問者 [M]：はい。分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：よろしいでしょうか。他にご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。それでは、オンラインの方のご質問確認いたしますので、少々お待ちください。それでは、オンラインの方からいただいたご質問をお読みいたします。

質問者 [Q]：今期のご計画では、石油関連の価格上昇の影響、その想定についてはどのようにお考えでしょうか。

池田 [A]：ありがとうございます。今情報を取っている中でいきますと包装、俗に言うあのプチプチとか、ああいったところの値上げが一番大きいのかなと思っております。私どもの製品のコストに占める割合でいくと、非常に小さいのかなと思っております。

また、やっぱりインクについては、もちろん石油由来ナフサ等も含めて入っております。そこから作っているというものがございまして、価格上昇について情報を取っておりますけれども、そこまで大きなコストアップにならないかなというところがございます。

もちろん想定は数パーセント、仕入れのコストが上がるというふうには思っておりますけども、その程度かなと、現段階のところでは思っております。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございます。続いてのご質問です。

質問者 [Q]：2026年3月期第4四半期のSG市場における販売施策が奏功したようですが、どのような施策をとられたのでしょうか。併せて、2026年度の施策の見込みについて教えてください。

池田 [A]：ありがとうございます。ちょっと具体的な内容は、もしかしたらもう1回やるかもしれないので、控えさせていただきたいなというふうには思っておりますが、全般的にはキャンペーンの施策を打って、世界中の販売店さん含めセールストークを教育し、同じセールストークでご提案に上がったというところで、4クォーターの販売施策うまくいきました。

今期に関しては、やっぱりキャンペーンですので、少しそのキャンペーンを張った製品の利益率は少しだけ下がります。が、本当はそういったこと、値引きっていうところはあんまりやりたくなくて、今期は新製品十分用意できると思っておりますので、そういったことがなくてもいけるような形に。

これ連発していくと効果がだいぶ薄れてしまいますので、そうならないようにというようなところで考えております。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございます。続いてのご質問です。

質問者 [Q]：同じく2026年3月期第4四半期に急激に利益が回復した点について、市場環境、競合状況、新製品などに分けてご説明いただけないでしょうか。

池田 [A]：ありがとうございます。売上・利益ともに、4クォーターは非常に作戦ミートしたというところがございますけれども、新製品は、先ほどご説明申し上げましたUJ330Hという製品がございますが、これは100台弱ですね、多分。まだ100台弱ぐらいしか出荷ができなかったというところですので、もちろん影響ございましたけれども、大きな影響ではなかったと思います。

これがしっかり効果として出てくるのは、今期の1クォーター、2クォーターというところかなと思います。

主には販売施策、先ほど申し上げましたキャンペーン等で、特にSG製品が大きく販売伸ばせたというところが、利益上昇の主な要因だったと思っております。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございます。続いてのご質問です。

質問者 [Q]：TA市場において、DTPプリンタの市場環境について教えてください。また、2026年3月期の実績、27年3期ご計画の台数の伸び率を教えてください。併せて、中国メーカーとの競争の中での製品戦略、機能面、コスト面などについて教えてください。

池田 [A]：ありがとうございます。おそらく DTF ではないかなと思いますが、DTF の市場の環境、これは先ほど申し上げました通り、中国製も含め、ナショナルブランドではエプソン、ローランドディー、ジー、等も含め、競争環境は激しくなってくるということが足元の状況、そして今期も続くと思っております。

中国メーカーとの競争というところでございますけれども、中国メーカーは確かに安いのですが、基本的には、例えばアメリカですと UL 規格、ヨーロッパですと REACH 規則、日本も安全規格がございます。

こういった、それぞれ使っている電子パーツは、基本的には安全性のレギュレーションがとられていない。なので安いついていう製品がほとんどでございます。これは、私どもしっかり説明をしていくというところに尽きると思っております。

もし仮に T シャツプリンタも、このプリンタの後にシェーカーというところで熱を使う部分がございますが、やっぱりここでもし何か規格が取られてない中国製の安い製品を使って、もし火災が起ってしまったとか、何かが起こってしまったっていったときに、やっぱり保険に入れないとか、保険全部下りずに使用者責任になってしまうとか、こういった問題がやっぱりあると思っております。

私たちはそういった製品を、もちろん安く作ろうと思えば、そういったパーツを使っていくと安く作れてしまうのですけれども、これはやっぱり問題だろうと思っております。私たちの製品がやっぱり安全だということをしっかり説明をしながら、販売活動を続けていくということが大事だと思っております。以上でございます。

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]：インクの原料の調達については問題なく確保できていらっしゃるでしょうか。

池田 [A]：ありがとうございます。足元、私どものインクの原材料の月々の調達も、もちろん問題なく調達できてございます。それに加えて、前期の終わりから、先ほど常務が説明した在庫が少し積み上がってございましたが、このホルムズ海峡の問題が起きる前から、日本でも中国でも同じ製品が作れるようにしようと。

これは日中でもし何か摩擦が起こったときに、私たち生産活動ができないということにならないような取組みをしようということで、在庫のキーパーツとか、代替の効かないものは、ある程度長く在庫を持ちましょうという取組みをしておりましたので、私たちキーパーツ、インクの原材料も主にキーパーツの中に入りますが、こういったものは在庫も十分量確保しておりますし、足元の調達も問題ないというようなところでございます。以上でございます。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは今一度、会場からご質問をお受けできればと思います。ご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。

質問者 [Q]：ありがとうございます。短期のところで、1 点だけ確認させていただければと存じます。

為替の前提です。今期の為替の前提なのですけれども、こちら今の為替レートよりはかなり円高の方向で見積もられていると思うのですが、これはちょっと保守的に見た結果なのか、それとも何らかの金融的なスキームが使われていて、こちらの為替が確度の高いものとなっているのかだけ、確認させていただければと存じます。よろしく願いいたします。

池田 [A]：ありがとうございます。基本的には、毎年私たちなるべく為替は保守的に見ようと思っています。理由は、もちろん為替が変わったら業績が変わってもいいじゃないかという考え方もあるとは思っておりますけれども、やっぱり私ども、長野の田舎の株主様たち、個人の株主様等もでございますので、為替が変わったら業績が変わってしまって、開発を止めなければいけないみたいなことは、なるべく避けたいと思っております。為替をある程度安全に見て、コンサバティブに見て、そこの為替に到達しなければ、そこまでいかなければ開発行為はずっとオンゴーイングでやりたいというところの思いで、コンサバティブに見てあるというようなところでございます。

質問者 [M]：かしこまりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。よろしいでしょうか。それではご質問も一巡したようですので、これをもちまして質疑応答のお時間を終了といたします。

最後に、社長の池田よりごあいさつがございます。池田社長、よろしく願いいたします。

池田 [M]：本日はお忙しい中ご清聴いただきまして、本当にありがとうございました。ちょっと前期苦しかったのですが、今期しっかり巻き返して、私ども中長期で定めています MI30 に向かって、しっかり取り組んでまいりたいと思っております。本当に本日はありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。それではこれをもちまして、本日の説明会を終了といたします。本日はご参加いただきまして誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[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

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、株式会社JPX 総研（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。