

	株主メモ	() #=====	NALE (1.9 SWILL (1) STATE OF		
事業年度	4月1日から3月31日まで	公告方法	当社ホームページ(http://www.mimaki.co.jp/) に掲載いたします。ただし、電子公告によることができないやむを得ない事由が生じた場合は、日本経済新聞に掲載いたします。		
定時株主総会	毎事業年度終了後3ヶ月以内				
基準日	定時株主総会 3月31日 期末配当 3月31日 中間配当 9月30日 その他必要があるときは、あらかじめ 公告して定めた日	上場金融商品取引所	東京証券取引所市場第一部		
		証券コード	6638		
		(ご注意)			
単元株式数	100株	1. 株主様の住所変更その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されて			
株主名簿管理人及び	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社	いる口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。			
特別口座の口座管理機関					
同連絡先	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 TEL 0120-232-711 (通話料無料)	2. 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、左記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。			
		3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。			



2015.3 **BUSINESS** REPORT

2015年3月13日 東証一部へ上場いたしました

株式会社ミマキエンジニアリング

2015年3月期 第40期報告書 2014.4.1 >>> 2015.3.31



権式会社ミマキエンジニアリング

祝市場第一部上場



証券コード 6638



「新しさと違い」を提供するイノベーター

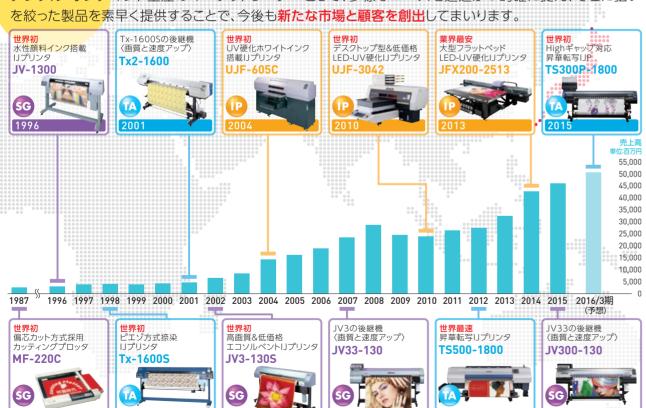
私たちは、インクジェットとカッティング技術を柱とした市場志向の製品開発により、

デジタル・オンデマンド生産のマーケットリーダーを日指しています。

→ ミマキエンジニアリングの強み •

世界初、業界初の製品で市場を創造

デジタル・オンデマンド生産のマーケットリーダーとして、多様なニーズを迅速かつ的確に捉え、そこに狙り



世界約150ヶ国 の国と地域に向け、市場にベストマッチする製品をトータルに提案

プリンタ本体に付加価値をもたらすインク、ソフトウェアも最適なものを独自開発し、一体的に提供しており ます。ケミカル分野を含めた複合的な技術基盤は、当社の大きな強みです。



の販売市場に向けて製品を提供

「水と空気以外なら何にでもプリントできる」ことを究極の開発目標に据え、当社製品による"独自の付加価値 で市場を開拓しています。







特集

Special Interview

池田会長と小林社長に聞く!

ミマキエンジニアリングの 過去・現在・そして未来



池田 明

"葡萄の房"のような小さな果実の集合体

THEME 01

創業40周年を機に、ミマキエンジニア リングの黎明期を振り返る…。

ミマキ黎明期における 技術基盤の構築

池田 創業当時のミマキエンジニアリング(以下、ミマキ)は、受託で自動機などの企画、設計、製造を手掛けるエンジニアリング企業でしたが、自社ブランド製品を開発して下請け構造の事業モデルを転換するための開発者として、1981年に入社しました。

小林 続いて1984年に同じく開発者として入社しました。その当時、これからはパソコンで設計するパーソナルCADが主流になるであろうと想定し、そのための出力機として設計図を描画するペンプロッタを、それもA2サイズ用を世界で初めて作ることになりました。1985年には、長野県にゆかりのある「北斎」の商標で初の自社ブランド製品「MF-120」と、縦型A1サイズの「MG-110」を発売しました。

池田 自社ブランド製品を販売す

る一方でOEM事業も展開しており、CAD向けペンプロッタは事務機的な設計センスが問われ、OEM先からの膨大な修正依頼に懸命に対応したのですが、事業としては儲かりませんでした。しかし、品質は格段に良くなり、ここで鍛えられた品質基準が後の製品開発のベースになりました。

小林 その後、ペンプロッタのペン

の代わりにカッターを搭載して、カラーフィルムを文字の形にカットして貼る看板用途にカッティングプロッタを開発し、1987年に発売した初のSG市場向けの製品が「MF-220C」です。海外製のカッティングプロッタは多くあったのですが、キャスターの原理を応用した新方式(偏芯カット方式)を世界で初めて開発し、画数の多い漢字でもカッターを上げ下ろしすることなく素早くカットできるため、市場で大きな評価を得ることができました。

池田 プロッタ開発には機構設計 に加え、ハードウェアを制御する ファームウェア技術、パソコンとの

として、「新しさと違い」、「美しさと速さ」を提案し続けます。

インターフェイスとなるソフト ウェア技術が必要で、これらの要素 技術が現在のミマキの技術基盤と なっています。

THEME 02

ミマキのエポック・メーカー、「JV3シ リーズ」の誕生

ユーザー視点の製品開発と ケミカル技術基盤の構築

小林 1990年代になると、CAD市場に米大手企業がインクジェット方式で大攻勢をかけてきたため、CAD事業からの撤退を余儀なくされました。そこで看板が文字からグラフィックスへと変化することを想定して、フルカラーの広幅インクジェットプリンタ(以下IJP)の開発に着手し、1996年に水性顔料インク搭載IJP[JV-1300]を発売しました。

池田 その後継機の開発にあたり、 一人のエンジニアから「受理層なし の塩ビシートに直接印刷できる新 インクを開発すれば、看板制作費を 大幅に削減できる」との意見が出ました。この新インクこそがエコソルベントインクです。水性顔料インクは雨水で流れ落ちるのでラミネート保護が必須で、受理層のある高価なメディアにしか印刷できません。エコソルベントインクはラミネートも受理層も不要で、手間もコストも大きく削減でき、お客様の利益の最大化につながるというのです。

小林 ミマキより先にソルベント LJPはすでに発売されていたのです が、画質とインク臭、さらにはプリ ンタ本体のメンテナンス性に大き な弱点があり、普及が進んでいませ んでした。だからこそ、これら弱点 を克服したミマキ独自の"高画質工 コソルベントインク"の開発が非常 に重要でした。耐候性と発色性を両 立させつつ溶剤成分を調整してイ ンク臭を抑えるケミカル分野での 挑戦、インクとヘッドを最適化する コントロール技術の醸成、メンテナ ンス性を向上させるための機構設 計の工夫など、当時としては"業界 の非常識"ともいえる開発に挑んだ 結果、2002年に発売したのが 「JV3シリーズ」です。

池田 このシリーズは、看板製作の 仕事の流れとコスト構造を革新するエポックメイキングな製品として世界中で大ヒットし、売上高50 億円の壁を越えられなかったミマキが100億円企業の仲間入りを果



小林 久之

池田会長と小林社長に聞く! ミマキエンジニアリングの過去・現在・そして未来

たしました。また、当社の収益基盤の向上を考えた場合、ハードウェアだけでなく消耗品を取り込むべきとの考えが強くありました。「JV3シリーズ」の製品開発を契機に、ヘッドとインクの双方をヘッドメーカーから調達する体制から、プリンタに付加価値をもたらす機能性インクを独自開発する体制に移行し、ケミカルの技術領域に参入しました。

小林 現在では、多種多様な素材 に印刷できるUV硬化インク、ポリ エステル等の化学繊維を色鮮やか に染色できる昇華転写インク等々、



それぞれの用途に応じた独自インクを開発し、SG、IP、TAといった幅広い分野にIJPを展開していくうえで、ミマキの大きな強みになっています。

THEME 03

"葡萄の房"の成長戦略と"M500プロジェクト"の取り組み

社員一人ひとりが市場を切り拓く組織作りの推進

池田 ミマキは、小さなグループの自律的な積み上がりによる"葡萄の房"の構造を目指し、成長してきました。売上規模30億円を事業単位とし、その7~8%にあたる2億円程度を研究開発費として投資を行う。インクジェット技術やカッティング技術を核に、市場サイクルが読める事業、"葡萄の粒"のような事業を看板、工業製品、繊維&アパレルといった複数の市場に展開してきました。

小林 現在推進中の"M500(連結 売上高500億円)プロジェクト"で は、この"葡萄の房"の構造をより盤石にするための取り組みを進めています。製品開発面では、開発の当初から社内レビューを徹底し、組織としての開発力を強化しています。特に、戦略製品の「JV300シリーズ」以降、この体制による効果が顕在化していると考えています。

他田 また、次世代の設計部隊の リーダーシップを担う若手の登用 を進めています。若い世代がプロ ジェクトを推進するとともに、プロ ジェクト管理体制も強化し、設計品 質の強化に係る基礎固めが出来て きました。一方で、ここ数年、人材の 成長より企業の成長が先行したた め、中堅社員層が薄くなっています。 この課題を克服するため、新入社員 の戦力化を中心に、階層別の教育体 制の強化を図っています。

小林 営業面ではエリアを細分化し、エリアごとに顧客ニーズの吸上げを積極化しています。エリアでの特徴的な取り組みとして、国内の"ミニ展戦略"があります。ミニ展とは、主催者が各社を募って開催する一般的な展示会と異なり、ミマキ単

独で行う小規模な展示会のことで、お客様との対話を通じ、具体的な提案活動につなげています。地域に密着するため、都市部だけでなく全国いたるところで開催しており、2014年度には約750回のミニ展を行いました。

池田 地道でとてもアナログ的な方法ですが、お客様との強い信頼関係を築き、市場の情報や潜在ニーズ、あるいはそのヒントをつかむ意味でも非常に重要だと考えています。このミニ展戦略のグローバル展開に取り組んでいるところで、現地でのスタッフ採用やノウハウのトレーニングを強化し、盤石な営業体制を構築したいと考えています。

THEME 04

"M1000(連結売上高1,000億円)"を 見据えた取り組みを始動

株主の皆様へのメッセージ

小林 M500達成に向けた基盤強 化は進んできたと考えており、今後 のさらなる成長、すなわち"M1000 (連結売上高1,000億円)"に向けた 戦略を実行に移す段階に至りました。このような中、2015年3月に東 証一部への株式上場を果たし、同時 期に公募増資による46.6億円の資 金調達を行いました。この調達資金 は、開発・生産能力を増強するため の設備投資に充当する考えで、すで に現本社の近隣地(長野県東御市) に工場用地を確保しました。今後、 順次工場施設を建築する予定です。 また、5月に八王子に開発センター を開設し、将来の開発要員の増員に 向けた準備も開始しました。

池田 M1000を見据えた新たな技術領域としては、第4の柱とするべく、3Dプリンタの開発を進めています。開発中の3Dプリンタは、当社が2009年に取得した特許に基づき、フルカラーUV硬化インクジェット方式のもので、これまでにない色鮮やかな3D造形が可能となります。新たな"葡萄の粒"として、大いに期待をしています。

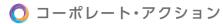
池田+小林

当社は、M500を実現し、さらに M1000を見据えた取り組みを通じ、新たな分野で事業を牽引していく社員たちが数多く育ち、世の中の変化に追随できる開発型企業を目指しております。自ら切り拓く気概のある人々に多くのチャンスを提供することで、社員一人ひとりが、ミマキという"葡萄の房"を大きくする一そのような会社であり続けたいと考えております。

株主の皆様におかれましては、今後 ともミマキグループをご支援賜り ますようお願い申し上げます。



Corporate Actions



Action 1

2015年3月13日、 当社は東証一部へ上場いたしました。

東京証券取引所の承認を受け、2015年3月13日をもちまし て、当社株式の上場市場を東証 IASDAQから東証一部に変更い たしました。これもひとえに、株主の皆様をはじめ、これまでお力添 えいただいた皆様のご厚情とご協力の賜物と感謝申し上げます。



Action 2

1:2の株式分割 (2015年4月1日付)

投資単位を引き下げ、流動性の向上と投資家層の拡大を目的と して、1:2の株式分割を実施いたしました。

Action 3

公募増資による46億6.000万円の資金調達

調達資金は、今後の成長を見据えた設備投資に充当いたします。

1 既存の加沢工場D棟の増設工事 (2015年12月竣工予定)	13億3,100万円
2 新工場用地の取得 (2015年3月取得済み)	13億2,600万円
3 新工場用地への工場新築	28億円

公募増資による

(2017年1月竣工予定)



46億6.000万円



(手取概算額)



東証一部上場と同時期に、公募増資による資金調達と株式分割を行いました。これらのコーポレート・アクションにより、成長原資の確 保と財務体質の改善を果たし、中長期的な成長戦略の実行と業績のさらなる向上を実現することで、皆様のご期待にお応えしていく所存 です。引き続き変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。



Trends in Business Performance

連結売上高500億円を中期目標とする"M500プロジェクト"の2年目が着地

SG市場向けの新製品がヒットし、IP、TA市場向けも好調を維持。目標達成に向けた総件上げに着手しました。



売上高について

SG市場向けの主力製品をモデルチェンジし、上半期は従来製品を 中心に、下半期は新製品を中心に販売台数を好調に伸ばしました。IP 市場向けでは、堅調な小型モデルに加えて大型モデルが販売台数を 大きく伸ばし、TA市場向けでは昇華転写プリンタが好調さを維持し ました。エリア別では欧州とアジアでの販売が特に好調でした。その 結果、売上高は466億37百万円(前年同期比15.5%増)となりました。

利益について

一部部材の値上げ等による生産コストの増加、業容拡大のための人件 費や販売促進費等の増加があったものの、国内工場を主な生産拠点とし ているため、円安効果は売上原価率の改善にも寄与し、営業利益は44億 91百万円(同51.9%増)となりました。多額の営業外費用を計上した前 期に対して営業外損益が改善し、経常利益は37億53百万円(同 124.9%増)、当期純利益は25億22百万円(同185.2%増)となりました。



34億50百万円

経営利益

31億円

23億円

2016年3月期 年間配当 中間配当 5円 期末配当 5円

世界的に拡大しているデジタル・オンデマンド生産の需要に対し、市場ニーズを捉えた「新しさと違い」を伴う製品を、当社グ ループのグローバル網により効果的に拡販していくことができるとの見通しから、売上増加を見込めるものと考えております。 利益面では、ユーロ、新興国通貨の為替レートを前期に比べ円高基調で見込んだため減益予想としておりますが、M500プロ ジェクトの総件上げに取り組むとともに、中期目標達成の先を見据えた成長戦略を推し進めてまいります。

詳細な財務情報は、当社Webサイト「IR情報」をご覧ください。アドレスはこちら▶ http://ir.mimaki.co.jp/

Financial Highlight

○ 業績のポイント ─ 市場別状況について

サイングラフィックス市場

売 ト高 **237**億**98**百万円 (前年同期比**7.5**%增 才)



当市場向け製品は、広告・看板等のサイングラフィック ス市場向けの機種群です。

2014年6月に発売したIV300シリーズが、画質やプリ ント速度、連続運転機能といった商品力で高い市場評価を 得て、買い替え需要を取り込むとともに新規のお客様も獲 得し、非常に好調な売れ行きで販売台数を伸ばしました。 また、2014年10月に発売したJV150、CJV300、CJV150 シリーズも販売台数を伸ばし、売上増加に貢献いたしまし た。その結果、売上高は237億98百万円(前年同期比7.5% 増)となりました。

インダストリアルプロダクツ市場

125_億4_{百万円} (前年同期比23.9%増*入*)



当市場向け製品は、工業製品の製造現場等のインダスト リアルプロダクツ市場向けの機種群です。

様々な素材にプリント可能なUV硬化インクの特性を活 かせるIP市場向け製品のなかで、主力の小型モデルUJF-3042HG、UJF-3042FX及びUJF-6042が堅調な売れ行き で推移いたしました。大型モデルについても、上位機種 JFX500-2131の機能を絞ることで半値程度に価格を抑え たエントリーモデルJFX200-2513が小型モデルに並ぶ主 力製品に成長し、販売台数を大きく伸ばしました。その結 果、売上高は125億4百万円(同23.9%増)となりました。

テキスタイル・アパレル市場

売上高 **57**億**42**百万円 (前年同期比**29.3**%増*入*)



当市場向け製品は、生地(テキスタイル)にプリント可能なア パレル市場向けの機種群です。

当社が他社に先駆けて提案してきた昇華転写方式は、プリン トできる素材がポリエステル等の化学繊維に限定されるもの の、プリント後の洗い工程が不要である分、省スペースでク リーンな作業環境を手軽に低コストで導入できることから、テ ントリーモデルのTS34-1800A、上位機種のTS500-1800と もに販売好調で、昇華染料インクも大きく売上を伸ばしました。 その結果、売上高は57億42百万円(同29.3%増)となりました。

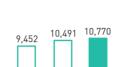
Financial Highlight

○ 業績のポイント ― エリア別市場状況、品目別状況について

日本

(単位:百万円)

| 07億70百万円 (前年同期比**2.7**%増*≯*)

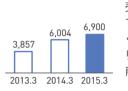


2013.3 2014.3 2015.3

消費税率引き上げによる影響を受 けましたが、SG市場向けの新製品 JV300、CJV300、CJV150シリーズ が販売台数を伸ばしたほか、IP市場向 けの大型モデルJFX200-2513が好 調に推移したこと等により、前年同期 の売上高を上回りました。

売上高 69億円 (前年同期比14.9%増入)





SG市場向けではJV300シリーズ等 による新製品効果があったものの、販 売が伸び悩みました。一方、IP市場向け ではJFX200-2513が販売台数を大き く伸ばし、TA市場向けの昇華転写プ リンタも堅調に推移したこと等により 前年同期の売上高を上回りました。

アジア・オセアニア、その他

138億44百万円 (前年同期比24.4%增 🗸)



SG市場向けのJV300シリーズ等の 新製品、IP市場向けのJFX200-2513 が好調に推移したほか、TA市場向け のTS500-1800の販売が好調を維持 し、これに伴い昇華染料インクの売上 も大きく伸びたこと等により、前年同 期の売上高を大きく上回りました。

アジア・

海外 🌑

76.9%

151億22_{百万円} (前年同期比18.7%增之)



中国におけるSG市場向け、ブラジ ルにおけるTA市場向けが特に好調に 推移したほか、ASEAN諸国やオース トラリアにおいても販売子会社によ る販路整備が奏効して順調に推移し たこと等により、前年同期の売上高を 大きく上回りました。

品目別売上高構成比

2015年3月期

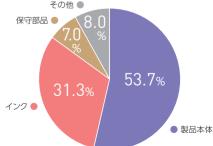
連結海外売上高

358_億66

約150ヶ国のお客様に 製品・サービスをご提供



14.8%





76.9 %

● 保守部品分 7.0%、その他 2.9%

Mimaki 10

Product Development History

○ 製品開発史



Topics

○ トピックス

3つの販売市場それぞれに、新製品を投入

Sign Graphics

SIJ-320UV

3.2Mグランドフォーマット LED-UV硬化インクジェットプリンタ



海外での販売のみ、国内販売は未定

2015年4月発売

- 大きな看板の製作需要がより高い海 外市場に向けて販売
- "美しさと速さ"を両立しつつ、大型 UVプリンタとしては破格の価格設定

Industrial Products

CFL-605RT

A2ノビサイズ対応 小型フラットベッドカッティングプロッタ



● UV硬化プリンタと組み合わせたプリント&カットで、オリジナルグッズからそのパッケージ製作までの一連の作業をオンデマンドで実現

Textile & Apparel

T5300P-1800

プロダクションモデル 昇華転写インクジェットプリンタ



2015年7月発売

- 従来機種比1.7倍となる実用プリント 速度38㎡/hを実現
- Highギャップ対応で、安価な薄手のメ ディアにプリント可能

3Dプリンタ事業へ参入

3Dプリンタ事業参入の第一弾として、連結子会社のグラフィッククリエーションにおいて、独自開発の3Dプリンタによるフルカラー造形物の出力サービスを開始いたします。

サービス開始予定時期: 2015年8月

ミマキ3Dの特長

これまでにない色鮮やかな3Dプリント

1,000万色の フルカラー 高精度·微細 加工可能







Company Profile / Stock Information

○ 会社概要・株式情報(2015年3月31日現在)

会社の概況

商号 株式会社ミマキエンジニアリング

設立 1975年8月 資本金 43億5.746万円

事業内容 コンピュータ周辺機器及び

ソフトウェアの開発・製造・販売

従業員 連結1,378名/単体680名

役員一覧 (2015年6月24日現在)

代表取締役会長	池田	明
代表取締役社長	小林	久之
取締役副社長	佐金	榮
専務取締役	藤田	正秋
取締役	池田	和明
取締役	竹内	和行
取締役相談役	田中	規幸
社外取締役	田中	誠
常勤監査役	土屋	理義
社外監査役	岩下	智和
社外監査役	土屋	幸夫

会計監査人

有限責任監査法人トーマツ

国内事業所

本社・牧家工場 加沢工場 長野開発センター 八王子開発センター 営業拠点 長野県東御市滋野乙2182番地3 長野県東御市加沢1333番地3 長野県長野市北長池520番地1 東京都八王子市北野町593番地6 東京、大阪、札幌、仙台、 長野、横浜、さいたま、金沢、

名古屋、京都、神戸、広島、

四国(高松)、福岡

株式の状況

発行可能株式総数40,080,000株発行済株式の総数16,020,000株株主数5,785名

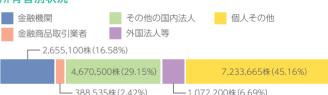
大株主の状況

FILE 2	3 3 1-1-500 (1-1-)	EE, (30) (14)
株式会社池田ホールディングス	2,213,600	13.82
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	1,485,800	9.27
有限会社田中企画	1,200,000	7.49
田中 規幸	1,010,000	6.30
ミマキエンジニアリング従業員持株会	861,400	5.38
東京中小企業投資育成株式会社	762,000	4.76
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140030	488,000	3.05
株式会社八十二銀行	420,000	2.62
池田 明	410,800	2.56
アヴァシス株式会社	360,000	2.25

持株数(株) 出資比率(%)

(注)当社は自己株式372,895株を保有しておりますが、上記の大株主からは除いております。

所有者別状況



ホームページのご案内

当社のホームページでは、IR情報やプレスリリースなどの最新の情報に加え、当社の事業概要、製品、サービスをより深くご理解いただくためのコンテンツをご覧いただけます。ぜひアクセスしてください。

アクセスはこちら **> http://www.mimaki.co.jp/**

ココをクリック 😘



13 **Mimaki** 14