



2025年5月16日

各 位

株式会社ミマキエンジニアリング
代表取締役社長 CEO 池田和明
(コード番号：6638 東証プライム)
問い合わせ先 常務取締役 CFO 清水浩司
電話番号：0268-80-0058

「中長期経営戦略Mimaki Innovation30 (2026年3月期～2030年3月期)」策定に関するお知らせ

当社は、2020年12月に公表いたしました「中期経営戦略 Mimaki V10」(2021年3月期～2026年3月期)において、高い収益を継続的に生み出すとともに、財務基盤を強化して持続的な成長に向けた強靱な企業基盤を構築したうえで、2025年度(2026年3月期)に営業利益率10%の達成を目指し、この度、1年前倒しの2025年3月期において営業利益率10%を達成いたしました。

こうした状況を踏まえ、新たなイノベーションの創出やそれらに向けた戦略について、新たに「中長期経営戦略Mimaki Innovation30 (2026年3月期～2030年3月期)」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

以 上



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



証券コード
6638

中長期経営戦略 Mimaki Innovation 30

1. 経営ビジョン、ミマキの強み
2. ミマキを取り巻く市場環境
3. 中長期成長戦略 Mimaki V10 振り返り
4. Mimaki Innovation 30 基本方針
5. Mimaki Innovation 30 重点施策
6. 新たな領域の成長イメージ、投資計画
7. サステナビリティ、株主還元

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」

デジタルオンデマンドの推進



顧客ニーズを迅速に捉え、**コア技術**と蓄積された**開発ノウハウ**で狙いを絞った製品を素早く提供
コア技術：インクジェット、位置決め、カッティング、画像処理、スプレー、ディスペンサー

* 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

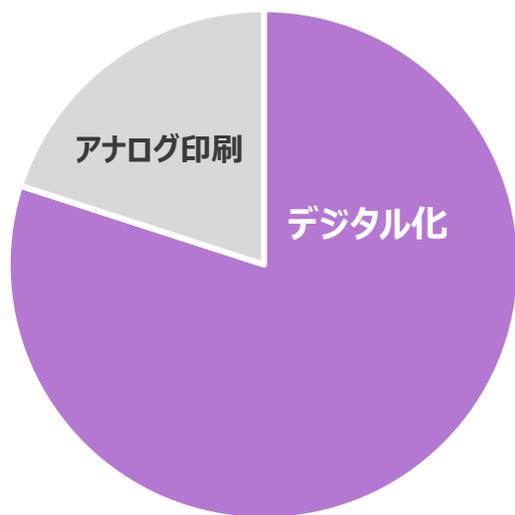
ミマキを取り巻く市場環境 / 産業用プリンタのデジタル化



INNOVATION 30

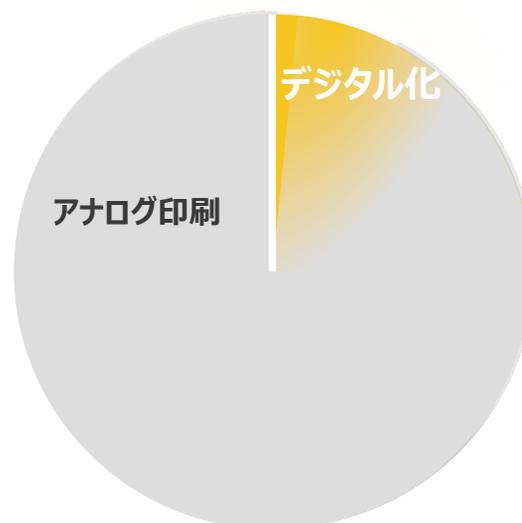
- SG市場のデジタル化は、70-80%に進む一方、IP市場は広範囲な市場ではあるが、壁紙などのデジタル化はほぼ進んでいないなど市場全体の拡大余地は大きく、TA市場もアナログ印刷が依然主流
- アパレル製品など、過剰在庫問題等（大量生産・大量消費・大量廃棄）の社会課題の解決策の一つとして**オンデマンド印刷が可能なインクジェット印刷**と**環境や人体にやさしいインク**は、課題解決に貢献することが期待される

SG市場



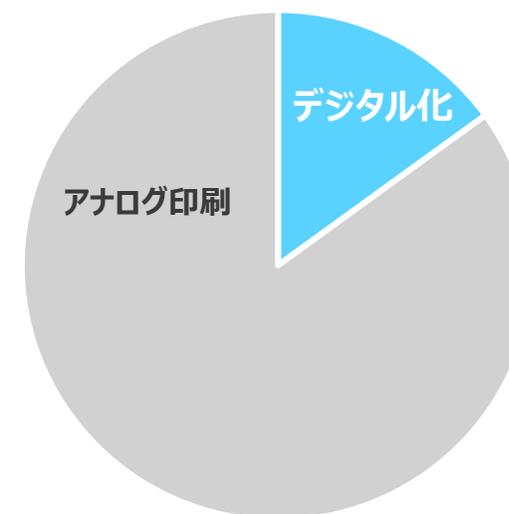
デジタルシフトは進んでいる

IP市場



ミマキ参入市場のデジタル化は一定進むも、その他の壁紙や装飾用床材などの産業用途の開拓余地は無限大

TA市場



過剰在庫問題の解決等にデジタル化のポテンシャルは高い

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

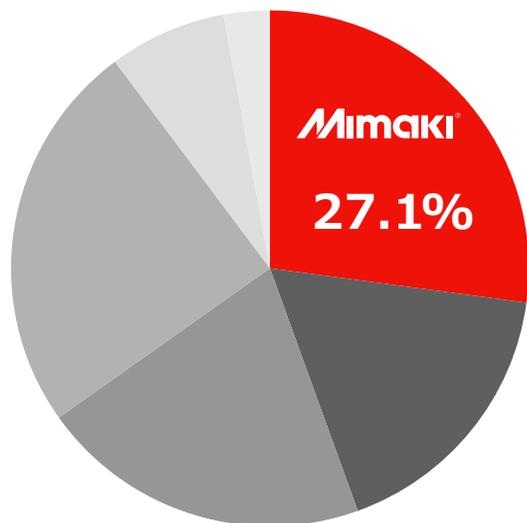
ミマキを取り巻く市場環境 / SG市場 (Sign Graphics / 広告・看板)

- 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

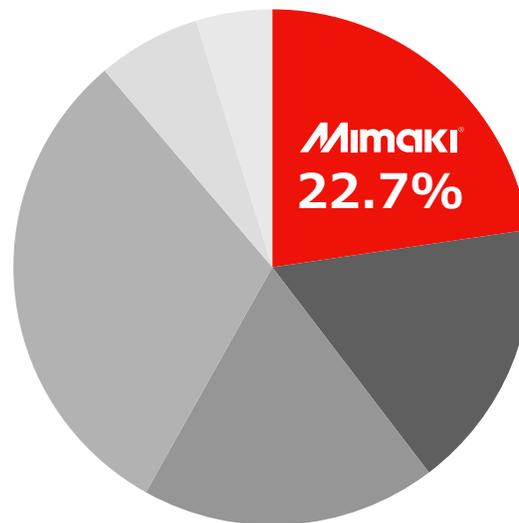


SG市場：シェアの推移 (販売台数ベース)

FY2020



FY2023



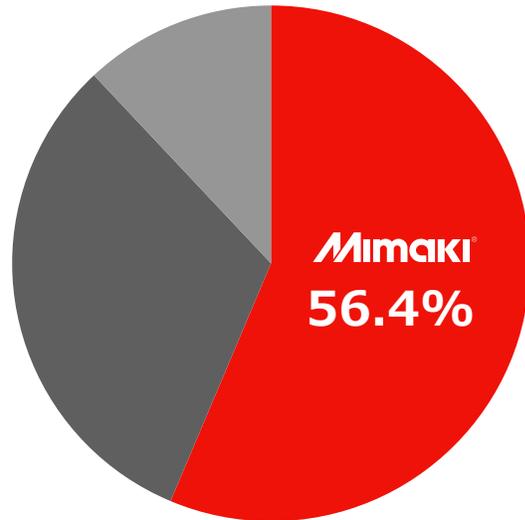
* 調査会社データに基づく当社推計
* 対象機種～1.6m幅／中国製を除く



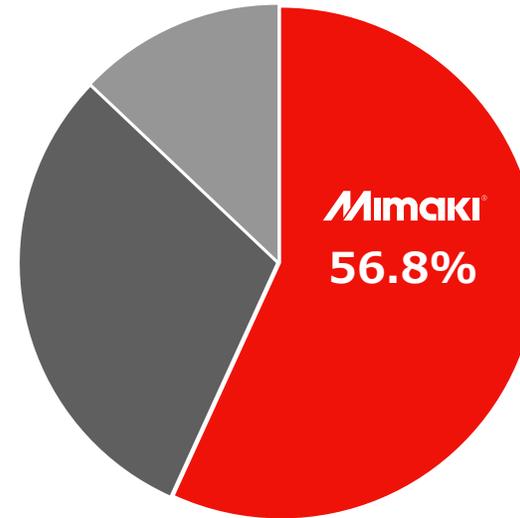
- 産業用途の印刷は、**多様な素材や特殊な形状への印刷**が求められ、またデジタル化への発展の余地は大きいと予測
- IP市場は、オペレーション人員の採用の難しさとインフレによる人件費の増加により生産性の向上とオペレーションの自動化ニーズが高い
- サステナブルへの評価の高まりから「パーソナライズ」≒プリントオンデマンドも注目され、さらなる成長が見込める市場

IP市場：小型フラットベッドモデルシェアの推移
(販売台数ベース)

FY2020



FY2023



* 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

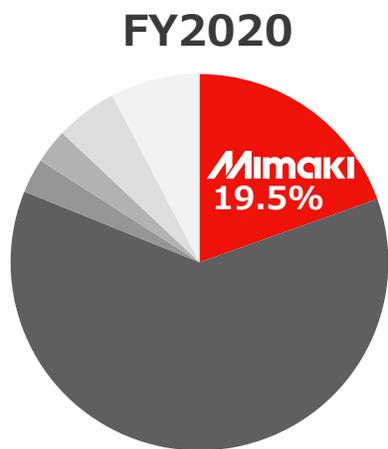
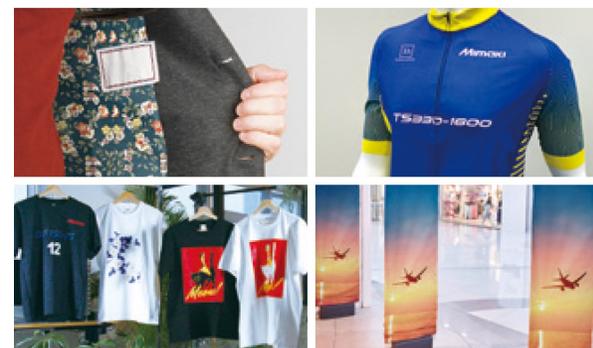
活用事例



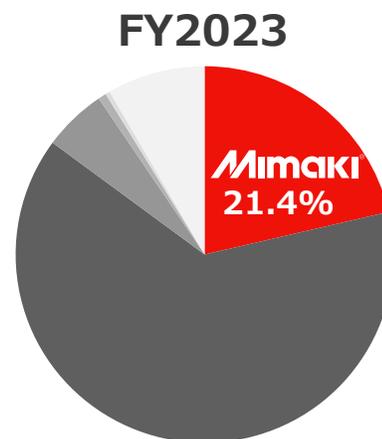
ミマキを取り巻く市場環境 / **TA市場** (Textile & Apparel / 布地・衣料品)



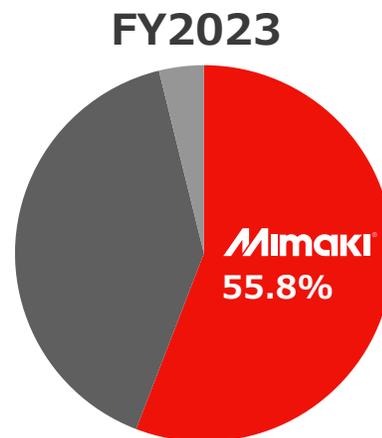
- TA市場は、アパレル製品の大量廃棄の社会課題から自国消費や過剰在庫の問題解消の一助となるオンデマンドビジネス化が一層進む
- 2023年より後発で参入したDTFモデル*市場は、今後他社の参入が見込まれることから進化した製品開発が求められると予測
* DTF: Direct to Film
- TA市場の製品等が市場に並ぶまでのリードタイムの短縮や少量多品種生産への移行など、パーソナライズ化の背景もあり、デジタル化は進むと予測



TA市場：昇華転写シェア推移
(販売台数ベース)



TA市場：DTFシェア推移
(販売台数ベース)



* 調査会社データに基づく当社推計

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

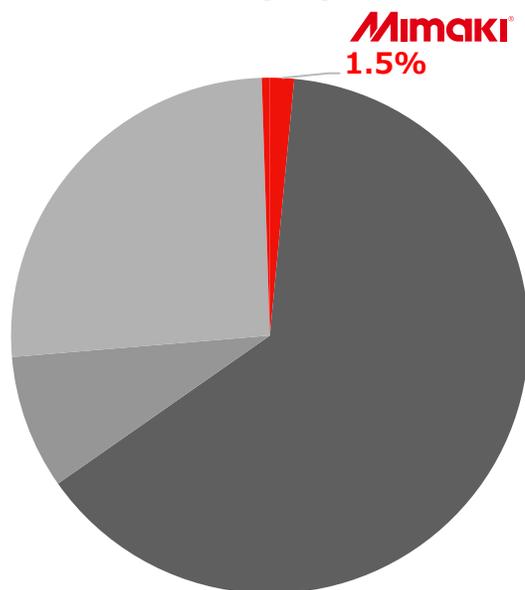


INNOVATION 30

活用事例



FY2020

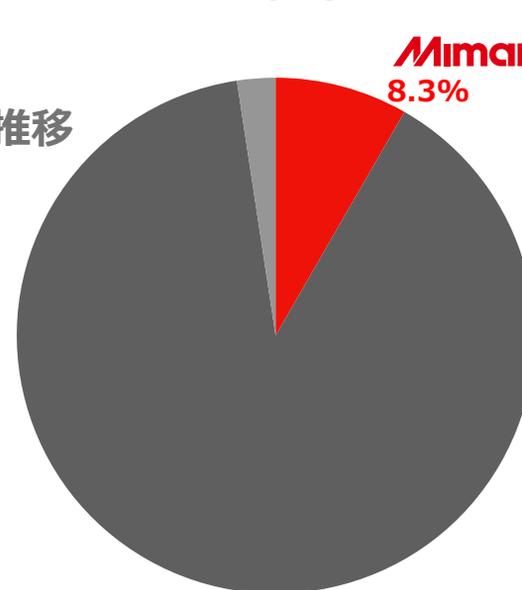


Mimaki
1.5%

3D市場：フルカラーシェア推移
(販売台数ベース)



FY2023



Mimaki
8.3%

* 調査会社データに基づく当社推計

- 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

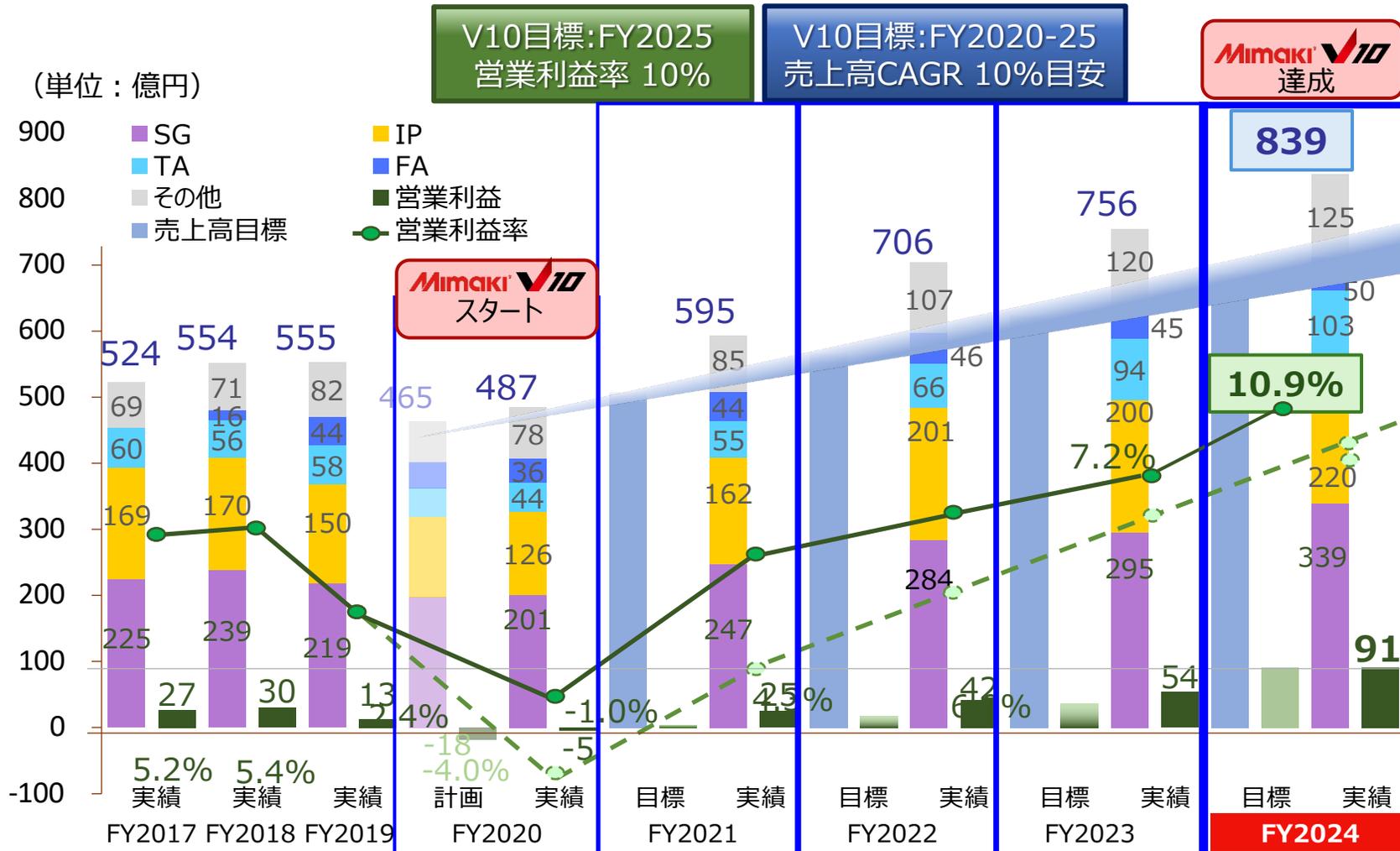
CIS・・・
レンズ・照明・センサが一体型になった
カメラでラインスキャンカメラの一種

* 調査会社データに基づく当社推計

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



安定的な収益性向上に向けたインクの品質改善や在庫コントロールなど財務基盤の構築と製品戦略で進化

- 財務
 - 営業利益率10% 達成
 - 売上高平均成長率 (CAGR) 10%達成
 - CCC*の改善：
20.3末4.58か月→25.3期末4.28か月
- 重点施策
 - ・ Mimaki V10 製品戦略
ミマキ初のDTFプリンタTxF150-75
昇華転写プリンタTiger600-1800TS
ミマキロイヤリティの高い販売網の構築とミニ展の開催で販売体制を強化
- サステナビリティ
 - ・ 環境や作業者の安全に配慮したインクの開発
TRAPIS・ネオクロマトプロセスを開発

安定的な収益基盤の確立と持続的な成長を遂げる体制を構築

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と違いを提供するイノベーターの創出



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



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

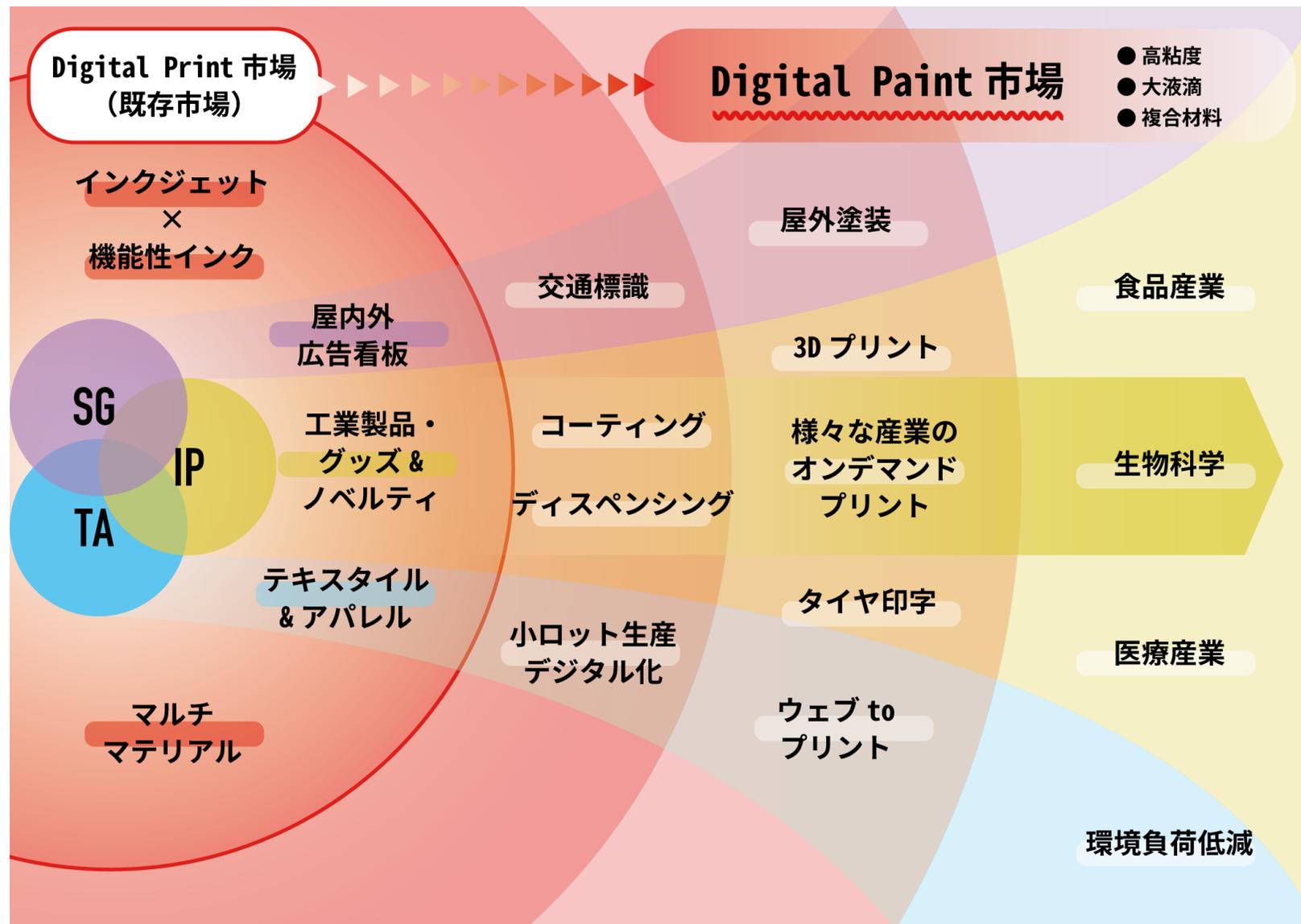
- 定期的かつ革新的な新製品を上市
- ラインナップ戦略

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

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



新たな領域 高粘度領域へのチャレンジ “Digital Paint”



INNOVATION 30

- ◆ 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



- ・安全性
- ・高耐候性
- ・高隠蔽性

IP市場を足がかりに様々な市場展開を目指す



Digital Paint
工業用塗料分野

新たな市場の創出

+ミマキの3D技術でさらなる可能性を目指す

食品への印刷、食品造形
細胞培養、バイオセンサー、分注機
高精度、柔軟性など造形素材の特性拡充
再生医療への応用、保護具製作用途 など



塗装・スプレー塗装

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

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. 製品市別場戦略

- 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

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



INNOVATION 30

- ◆ 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」

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



SG市場

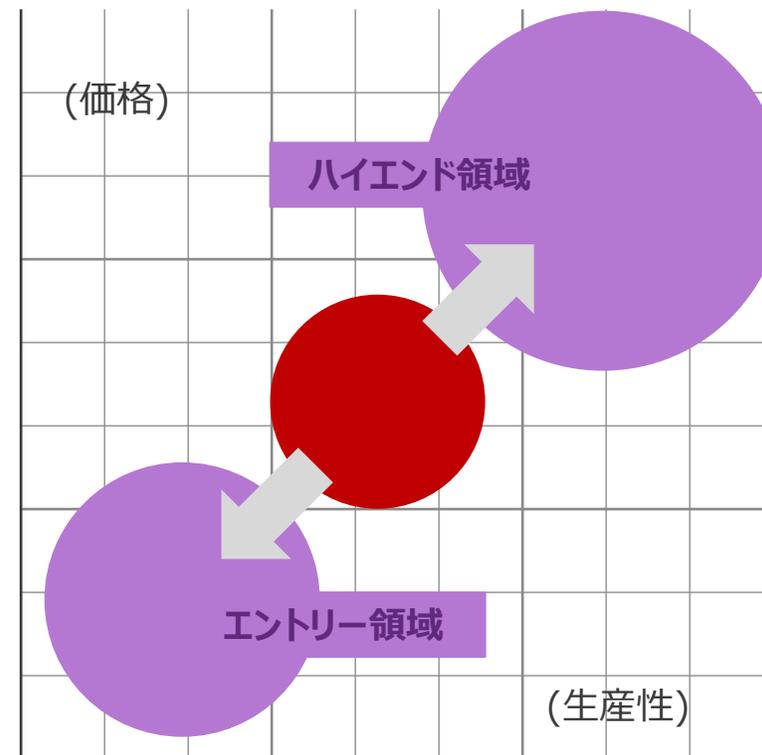
- 主力市場のSG市場は、UVプリンタと環境負荷を低減した最新のUV硬化型サステナブルインクで競争優位性を強化
- 多様な顧客ニーズを的確に捉えたハイエンドからエントリーモデルまでのラインナップ戦略で顧客体験価値の向上を図る
- ハイエンド～エントリーモデル領域に未参入レンジを追加し、ラインナップの充実でさらなる市場シェアの拡大を図る
- UV-DTF モデルで高付加価値の印刷ビジネスを創出、リテール・DIY向けの製品展開でターゲット市場を開拓、新たな顧客層を獲得
- 高画質の実現と優れた操作性に加え、収益性を維持したエントリーモデルの展開で差別化し市場シェアNo.1を奪取



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



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ベッド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

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

TS330-3200DS



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



ネオクロマトプロセス

昇華染料（昇華転写）によって染色したポリエステル生地の脱色技術

環境配慮型製品
衣類の大量廃棄や廃水などの環境課題を解決

捺染顔料転写システム
TRAPIS
Transfer Pigment System



TRAPIS

人と環境に優しい
次世代捺染顔料転写システム

* 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



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、様々なマルチ材料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

インクジェットプリンタ
プラットフォーム

新たなプラットフォーム

新たなプラットフォーム



マルチ材料

フルカラー
インク

PVC
ライク

ABS
ライク

アクリル
ライク

低アレ
ルゲン

硬質
・
軟質

+ ミマキの3D技術でさらなる可能性を目指す

- 食品への印刷、食品造形
- 細胞培養、バイオセンサー、分注機
- 高精度、柔軟性など造形素材の特性拡充
再生医療への応用、保護具製作用途 など

材料開発

- 他社とのコラボレーションなどアライアンスも検討

ターゲット市場



自動車



バイオ



医療模型



サイン



フィギュア・グッズなど消費財

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

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. 製品別市場戦略

- 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

◆ 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

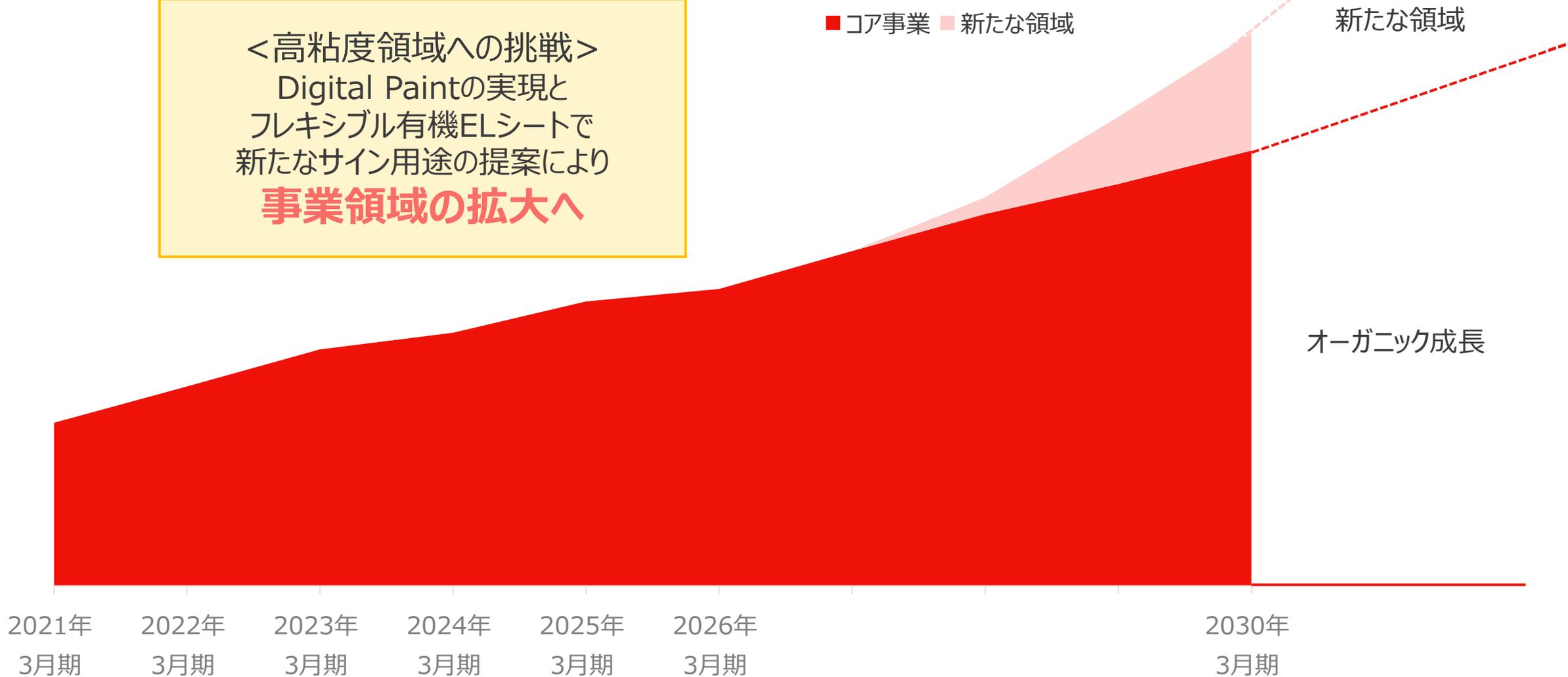
最適な需要予測と価格設定やマーケティングで、展示会の参加やミニ展の開催でさらなる販売体制を強化し、ターゲット顧客にタイムリーに提案可能な機会の創出

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

<高粘度領域への挑戦>
Digital Paintの実現と
フレキシブル有機ELシートで
新たなサイン用途の提案により
事業領域の拡大へ

■ コア事業 ■ 新たな領域



- ◆ 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

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

開発スペースの拡充など生産性の向上
製品競争の優位性向上のための開発投資
高度な教育など専門人財への投資

新たな領域

Digital Paintやフレキシブル有機ELシート等への先行投資
新領域の専門人財の確保とコア事業の高度な教育

基本方針

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



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



GREENGUARD Gold
認証ラベル

環境配慮型インクの開発
UV硬化インク
『GREENGUARD Gold』
認証を取得
* 化学物質排出に関する環境認証制度



ネオクロマトプロセス

織研新聞社主催
織研合織賞・サステナブル部門賞を受賞



Waterless
「無水」オンデマンド捺染

捺染顔料転写システム
TRAPIS
Transfer Pigment System



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

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

株主の皆様に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



※ 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

「お客様が儲か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



本資料に関するお問合せ先

株式会社 **ミマキエンジニアリング**

I R 部

TEL (本社) 0268(80)0058

E-mail mimaki-ir@mimaki.com

〔本資料お取扱い上のご注意〕

本資料は、株式会社ミマキエンジニアリング（以下、当社）を理解いただくため、当社が作成したもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。