

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営ビジョン

独自技術で自社ブランド製品を世界供給する開発型企业。顧客満足と小回りの利く会社。常に新しさと違いを提供するイノベーター。個性・能力を発揮できる企業風土を目指す。

売上高
1,500億円

売上高成長率
10%以上

営業利益率
8%以上

新製品売上高比率
30%

② 中長期の経営戦略

1. 安定的な収益性維持強化

コア事業成長と粗利率改善。イノベーション新製品を継続投入し新製品売上高比率年30%達成

3. 投資体制確立

既存開発投資とは別枠で新領域投資に売上高の1～2%充当。2026年3月期～2030年3月期の5年間

2. 新領域へのチャレンジ

高粘度領域・Digital Paint領域。フレキシブル有機ELシート。3Dプリンタ事業をコア事業の新柱に育成。セカンドブランド立ち上げ

4. 技術開発体制強化

新製品開発スピード向上。AI活用による業務効率化・DX推進。ノーコード化とUI最適化で経営管理高度化

③ 対処すべき課題

① デジタルオンデマンド・プリント

- ・前工程・プリント・後工程の一貫システム提供。デジタルプリントのIoT推進
- ・UV硬化型インク転換。環境負荷低減と生産性向上
- ・3Dプリント事業。マルチマテリアル複合化とアライアンス検討

② インク収益性改善

- ・機能性インク競争力源泉。揮発性有機化合物削減インク開発
- ・品質改善とスケールメリットコストダウン推進
- ・原材料受け入れから出荷の検査データ収集・分析による工程改善

③ 内部統制・生産物流体制

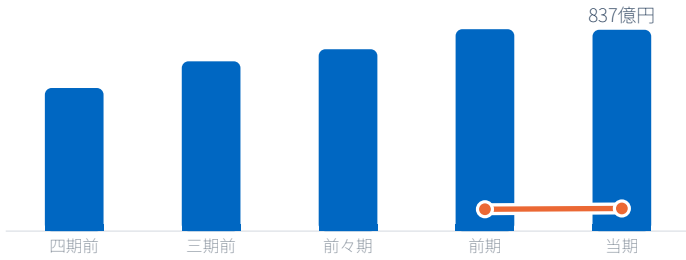
- ・内部統制・コンプライアンス徹底。グローバル推進での仕組み作り強化
- ・貿易ルール見直し・HSコード確認運用・購買ワークフロー改定
- ・グローバル需要変動対応。NRI倉庫設置で機動的在庫管理。オランダ・マレーシア稼働

面接で使えるポイント

- ・2030年3月期売上高1,500億円目指す『Mimaki Innovation 30』で新領域チャレンジ中
- ・インクジェット技術とノウハウを応用し高粘度領域やフレキシブル有機ELシートなど新分野開拓
- ・3Dプリント事業を次の柱に。マルチマテリアル複合化で多様用途・アプリケーション展開

証券コード 6638

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
837億円営業利益率
11.3%財務健康度
54点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 57.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
766万円

電気機器内 77位/225社

平均年齢
41.6歳

電気機器内 161位/225社

平均勤続
10.6年

電気機器内 196位/225社

女性管理職
4.8%

電気機器内 100位/182社

男性育休
88.0%

電気機器内 64位/171社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: (株)ミマキエンジニアリング【6638】：決算情報

