

ローランド ディー.ジー.株式会社

2020年12月期（2020年度）
決算説明会

2021年2月19日

 Roland

本日の発表内容

- **2020年12月期 業績概要**
- **2021年12月期 連結業績予想**
- **2021-2023 中期経営計画**



2020年12月期 業績概要

TrueVIS

VG2-640 VG2-540

四半期毎に業績は回復し、利益は黒字を確保

■ Q3決算時点の業績予想に対して上振れ、黒字へ転換

- デンタル市場向けの販売がQ4想定を上回ったことで売上、営業利益が増加
- 欧州販売子会社にて特別利益を計上、当期最終利益は黒字へ転換

コロナウイルスの地域別業績影響

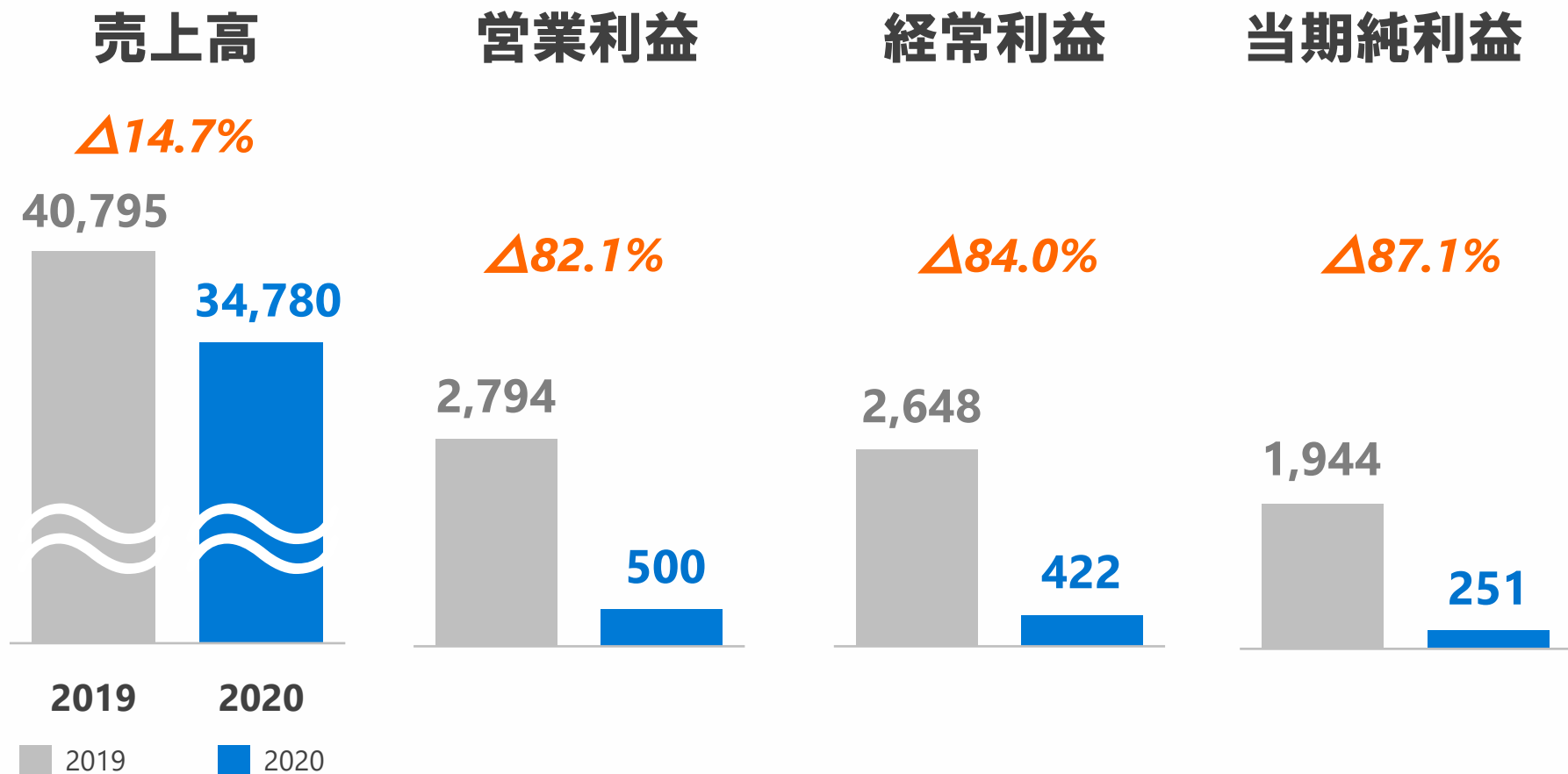
地域	Q1	Q2	Q3	Q4
日本	小	中	小	小
北米	小	小	小	小
欧州	小	中	小	小
アジア	中	大	中	中～小
その他	小	大	小	小

業績影響はほぼ想定通り

- 北米、欧州のデンタル需要が想定を上回り回復
- 注意喚起サインなどにかかる出力需要は引き続き継続
- 出力需要の回復でサプライの販売が堅調
- パーツはQ4の期初予算並みまで回復
- コロナ影響で出遅れた、中国の新規デンタル販社がQ4より販売開始で貢献
- アフリカ、中東地域の回復は停滞

2020年12月期 連結業績 前期比 コロナウイルスの影響により減収減益

(単位：百万円)



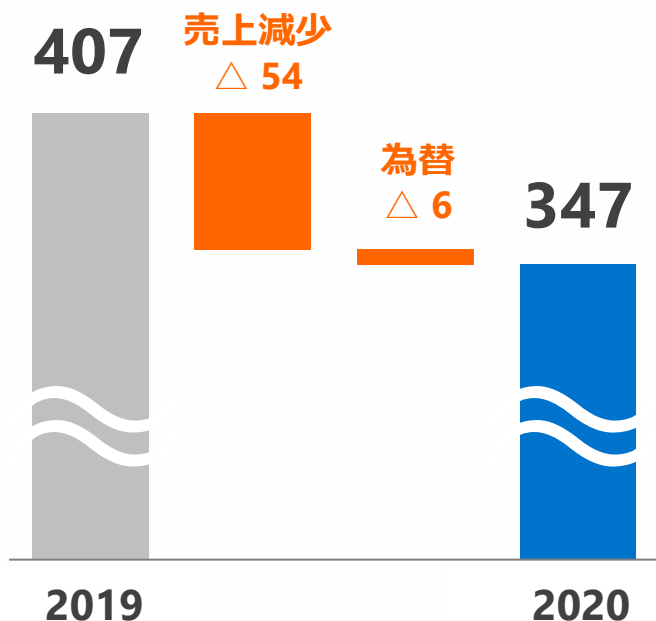
※当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益

売上高・営業利益 増減要因 前期比

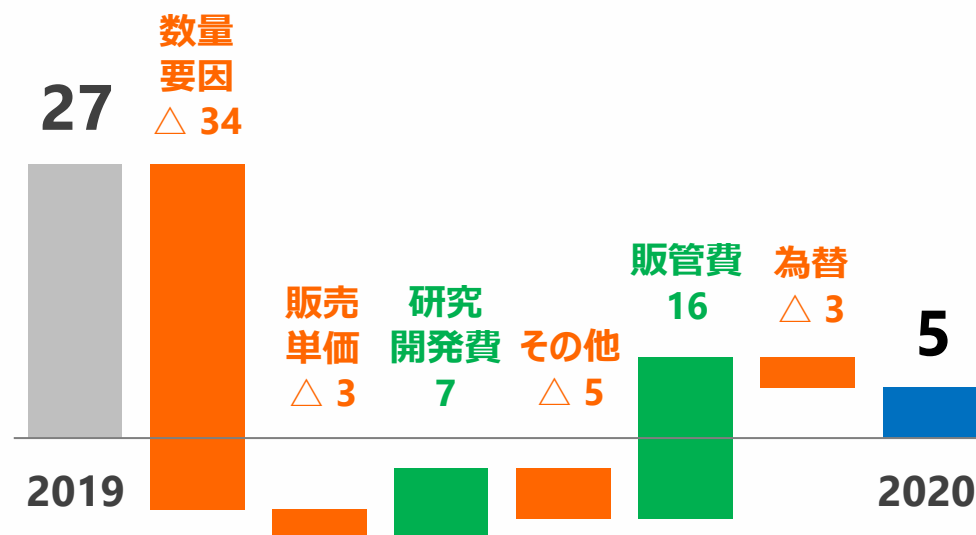
コロナ要因で減収、販管費の抑制により黒字を確保

(単位：億円)

売上高



営業利益



期中平均レート
(単位：円)

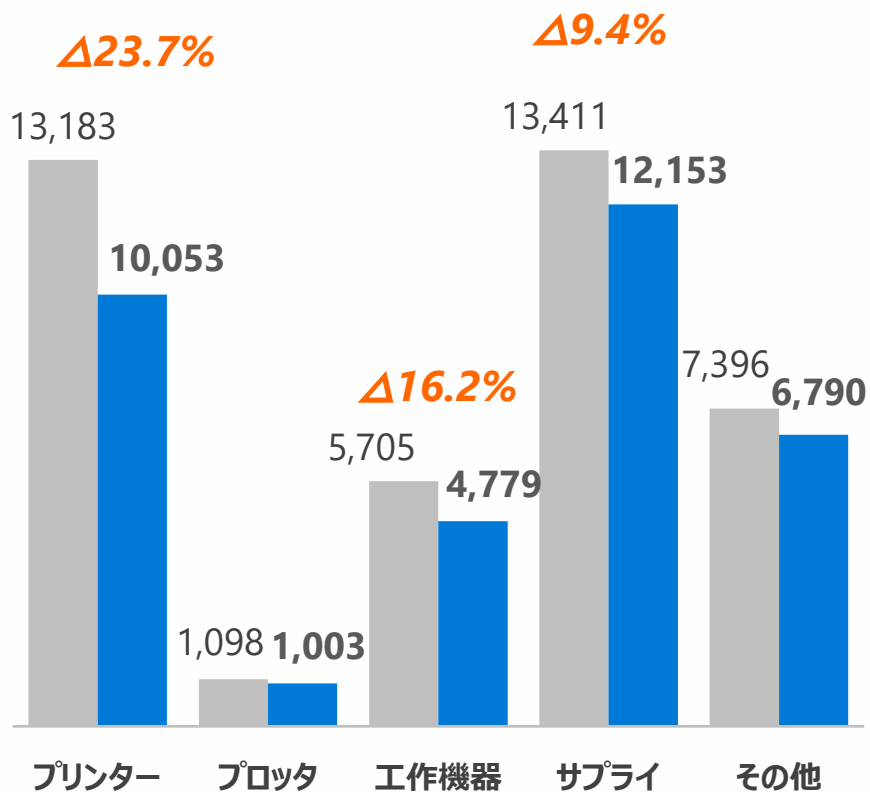
	2019	2020	
USD	109.06	106.83	98.0%
EUR	122.11	121.86	99.8%

2020年12月期 品目別売上高 前期比

設備投資需要の減退によりプリンターが大きく減少

(単位：百万円)

■ 2019 ■ 2020



プリンター

- ✓ 出力需要の減退でサイン、リテイル低迷
- ✓ インハウス需要で卓上型プリンター増加

プロッタ

- ✓ サイン市場向け大型モデルが減少
- ✓ 卓上型の低価格モデルが好調

工作機器 (DGSHAPE)

- ✓ 設備投資需要の減退で前年下回る
- ✓ 北米ではデンタル加工機が好調

サプライ

- ✓ 出力需要の低下でインクが減少
- ✓ 2Hは前期並みにまで回復

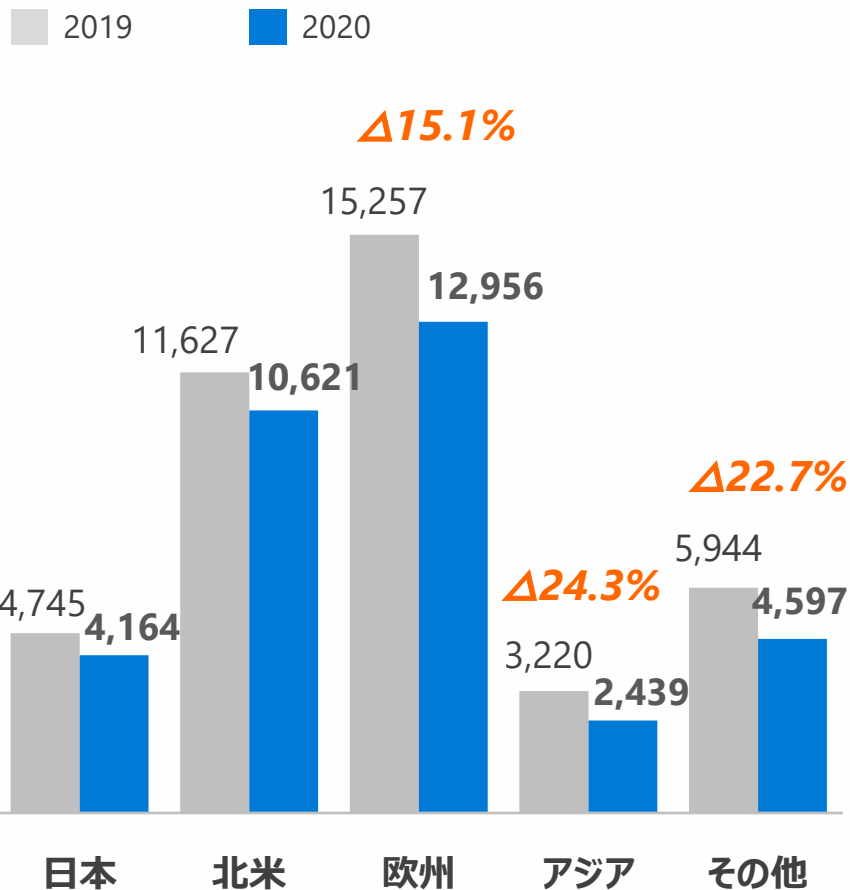
その他

- ✓ サービスパーツが減少
- ✓ Q3以降は持ち直し

2020年12月期 地域別売上高 前期比

コロナ影響の大きいアジア、その他の地域で減収

(単位：百万円)



- 日本**
 - ✓ プリンターと工作機器が減少
 - ✓ 保険適用拡大で小型デンタル加工機が増加

- 北米**
 - ✓ プリンターとサプライが低迷
 - ✓ デンタル加工機が前期を上回り好調持続
 - ✓ 卓上型プリンターが増加

- 欧州**
 - ✓ Q2は大きく減少、2Hは前期並みに回復
 - ✓ 主にプリンター、インクとデンタルも減少

- アジア**
 - ✓ プリンター、サプライ、パーツが各地で減少
 - ✓ 中国では新規販社設定によりデンタルが前期並みに回復

- その他**
 - ✓ 主要なオーストラリア、南米で減収
 - ✓ ブラジルは為替の円高の影響が大

要約連結貸借対照表(2020年12月31日現在)

健全なバランスシートを維持

総資産 363億1百万円

有利子負債総額 14億40百万円
(△14億40百万円)

- ✓ 現金・預金
+ 12億36百万円
- ✓ 受取手形及び売掛金
△6億24百万円
- ✓ たな卸資産
△16億15百万円

流動資産
262億15百万円

固定資産
100億85百万円

資産の部

流動負債
85億77百万円

固定負債
29億85百万円

純資産
247億38百万円

自己資本比率 68.1%

負債・純資産の部

✓ 支払手形及び買掛金
+3億61百万円

✓ 長期借入金
△14億40百万円

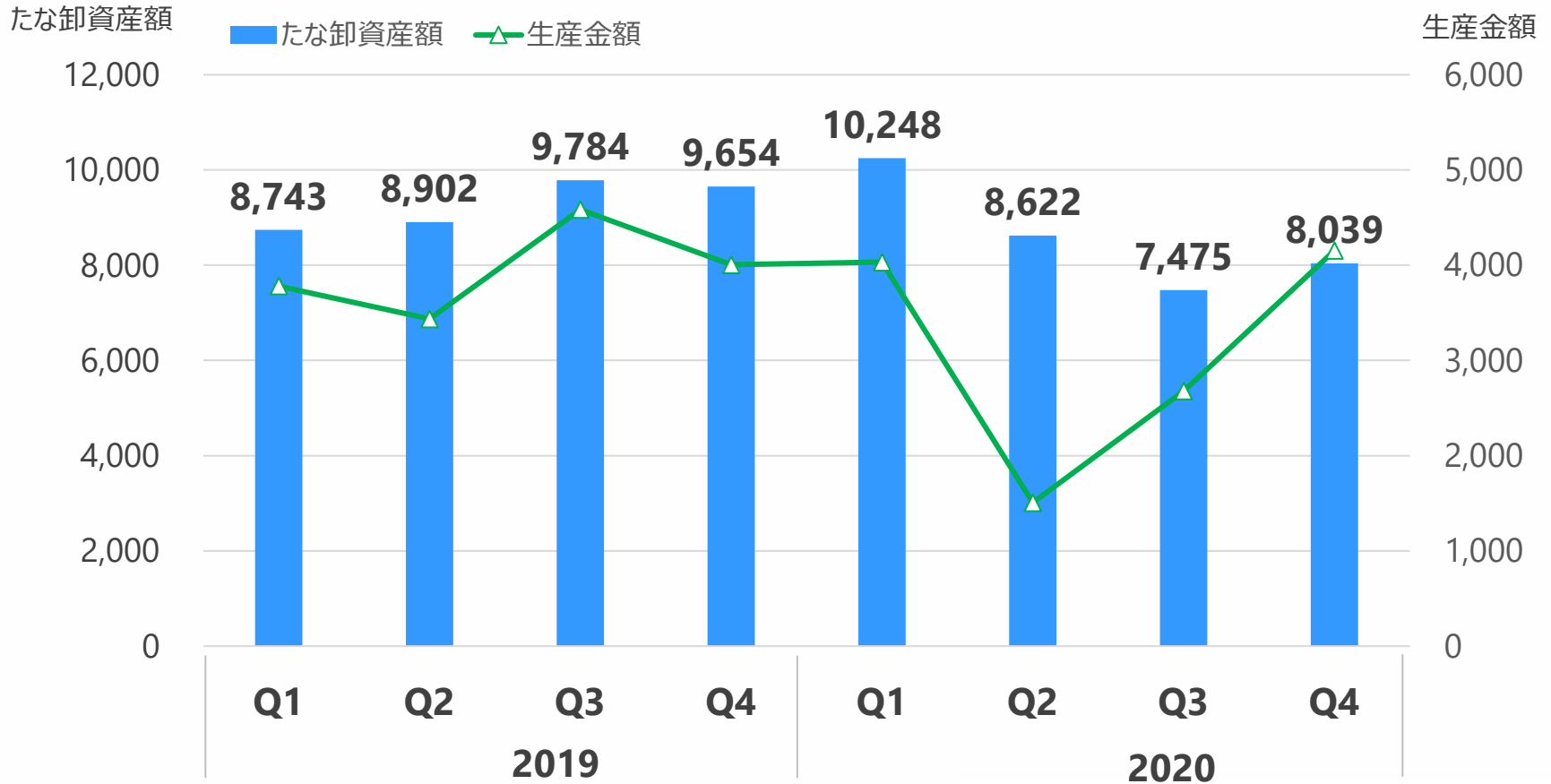
✓ 自己資本比率
+3.0ポイント

※増減は前期末比

たな卸資産と生産金額の推移

生産調整と経済活動の再開で急減したが、Q3以降の生産体制は通常に戻り、生産金額は回復

(単位：百万円)



当期の総括 ～当社の強みを再確認できた一年～

■ 事業環境の変化への対応

	施策	強み
販売/顧客サポート	<ul style="list-style-type: none">・オンライン・SNS・ウェビナー・AR技術	<ul style="list-style-type: none">・デジタル技術（Digital Group）・DX加速
ものづくり	<ul style="list-style-type: none">・生産調整・増産対応	<ul style="list-style-type: none">・フレキシビリティ
経営方針	<ul style="list-style-type: none">・不透明な状況下でもガイダンス提示・資金調達オプション・働き方改革・構造改革施策の決定生産拠点の集約/早期希望退職	<ul style="list-style-type: none">・環境変化への適応力・スピーディな意思決定

「DX（デジタル・トランスフォーメーション）・柔軟性・スピード」を活かした事業運営を実施



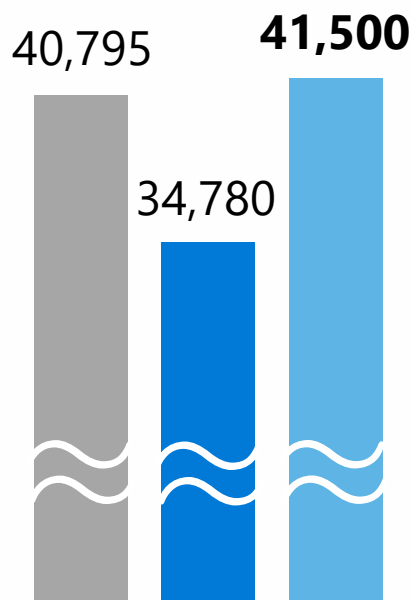
TrueVIS
VF2-640

2021年12月期 連結業績予想

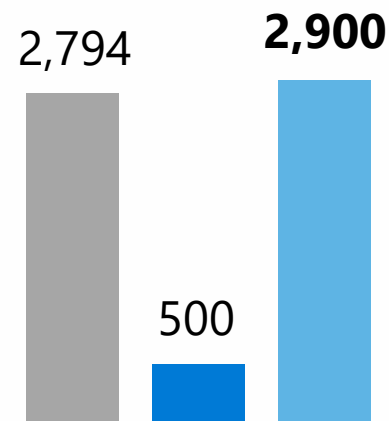
2021年12月期 連結業績予想

(単位：百万円)

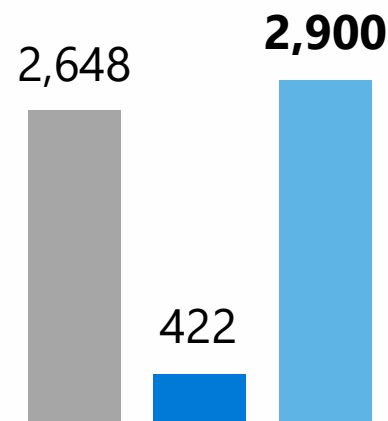
売上高



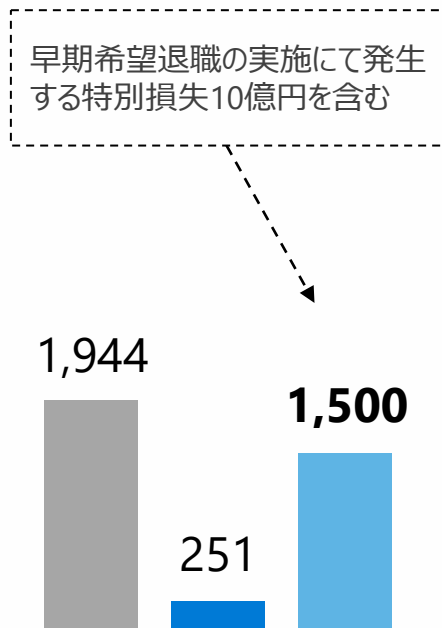
営業利益



経常利益



当期純利益



■ 2019年実績 ■ 2020年実績 ■ 2021年予想

		2020	2021 想定	
期中平均レート (単位：円)	USD	106.83	100.00	93.6%
	EUR	121.86	125.00	102.6%

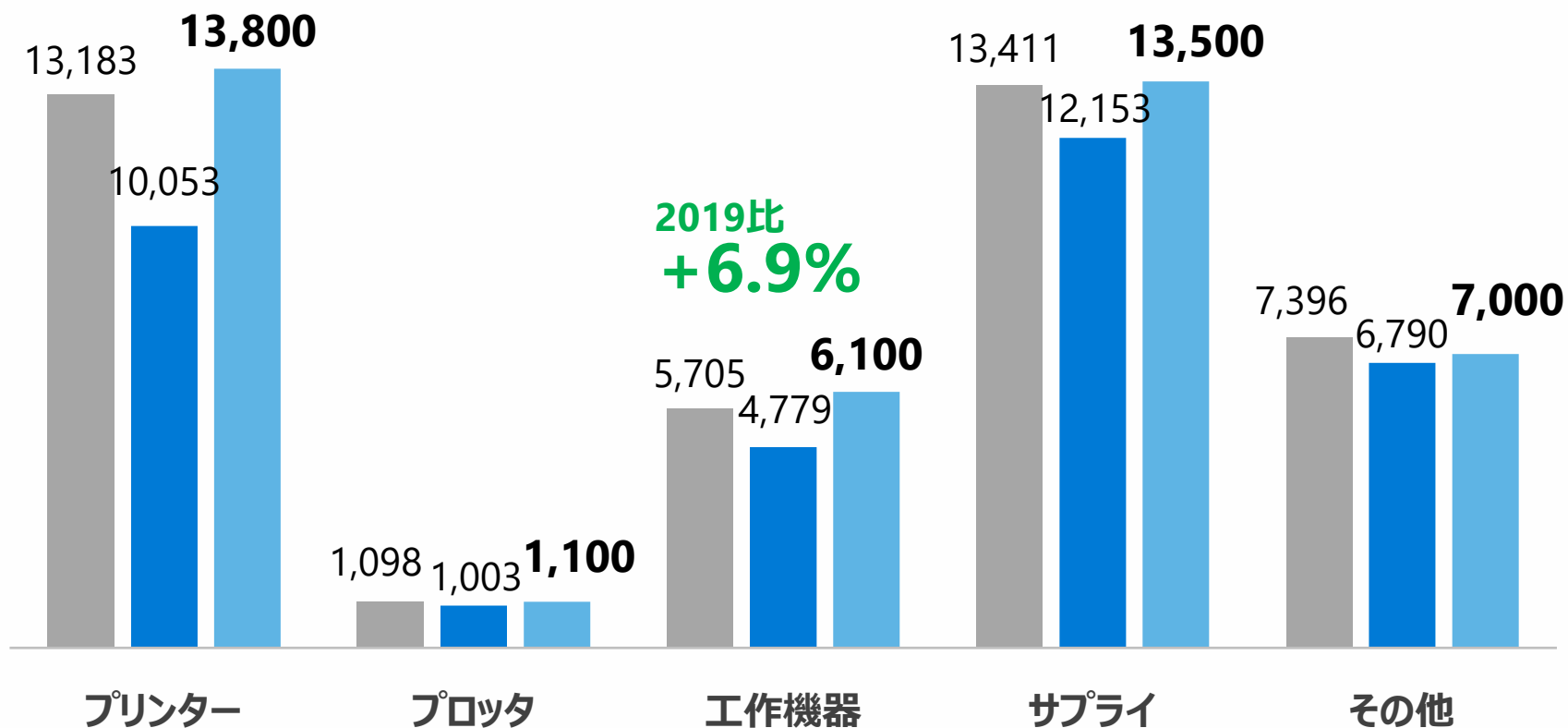
※当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益

2021年12月期 品目別売上高予想

(単位：百万円)

2019比
+4.7%

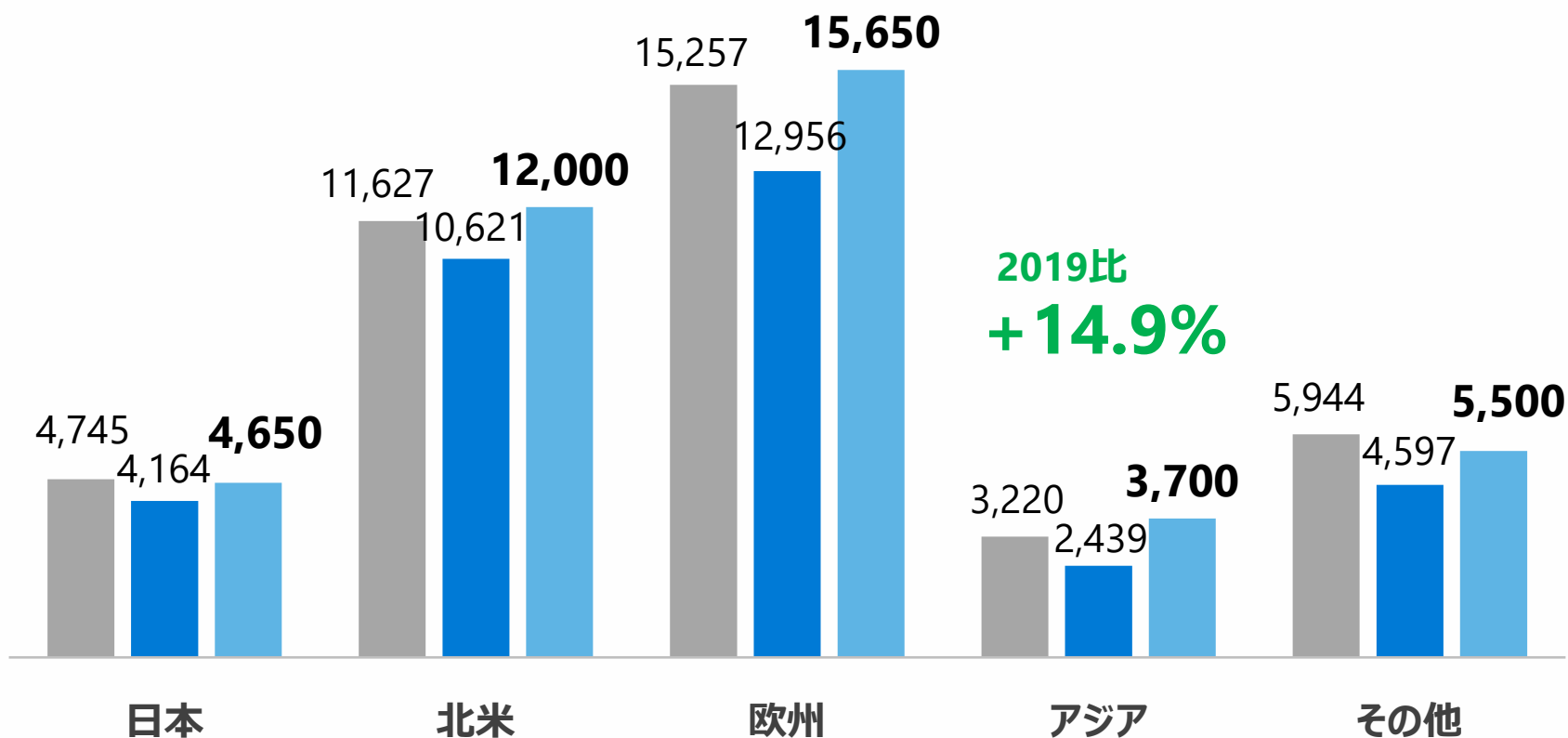
■ 2019年実績 ■ 2020年実績 ■ 2021年予想



2021年12月期 地域別売上高予想

(単位：百万円)

■ 2019年実績 ■ 2020年実績 ■ 2021年予想



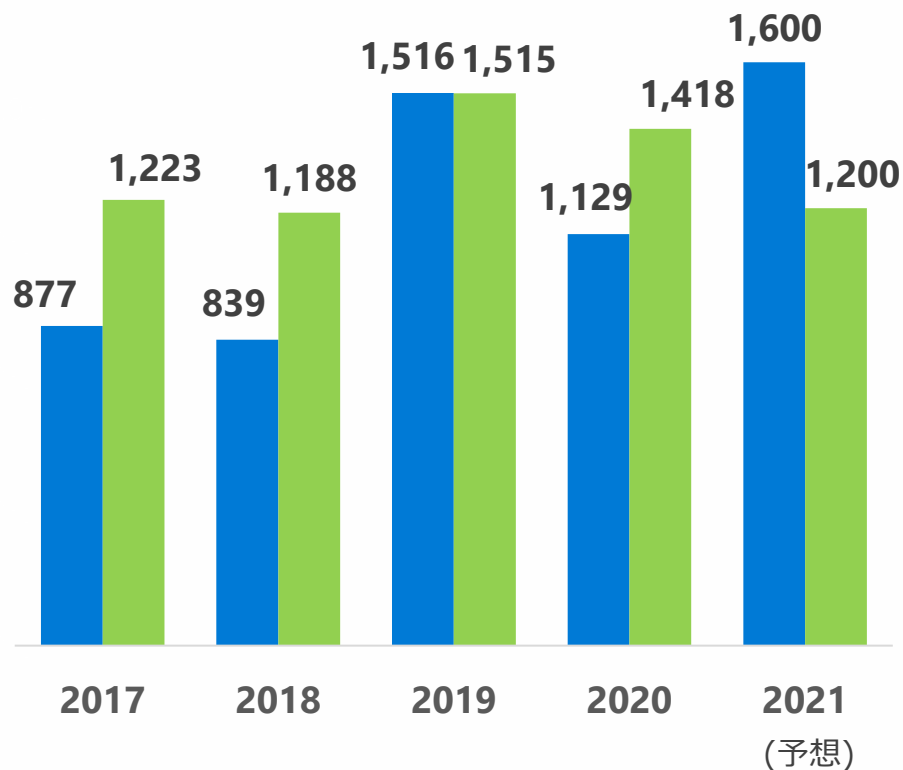
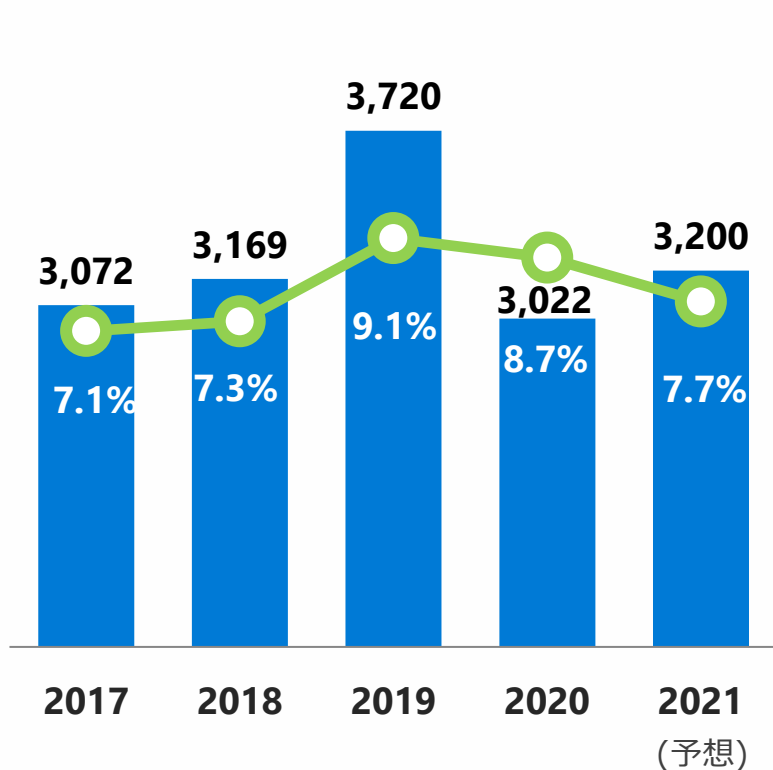
研究開発費、設備投資額・減価償却費の推移

(単位：百万円)

(単位：百万円)

■ 研究開発費 ● 研究開発費比率

■ 設備投資 ■ 減価償却費

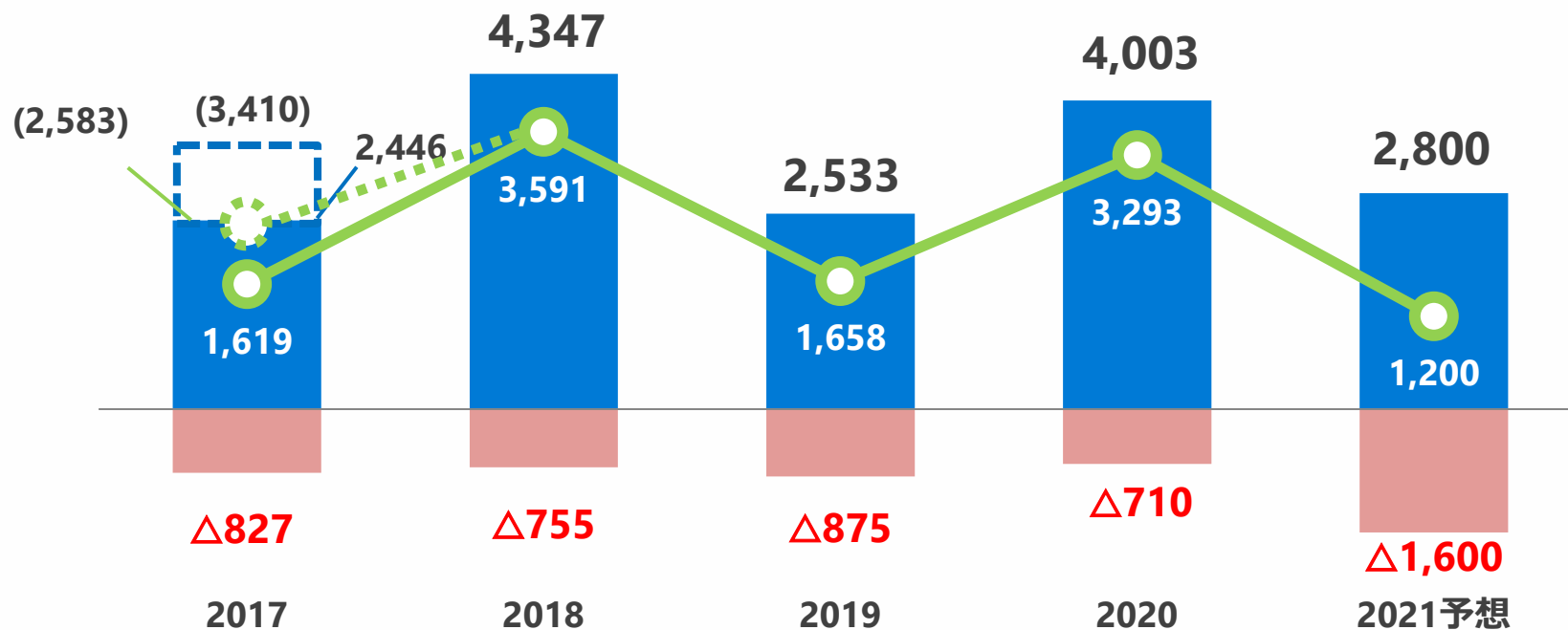


※ 2019以降はIFRS第16号「リース」の適用

フリー・キャッシュ・フローの推移

(単位：百万円)

■ 投資活動によるキャッシュ・フロー ■ 営業活動によるキャッシュ・フロー ● フリー・キャッシュ・フロー



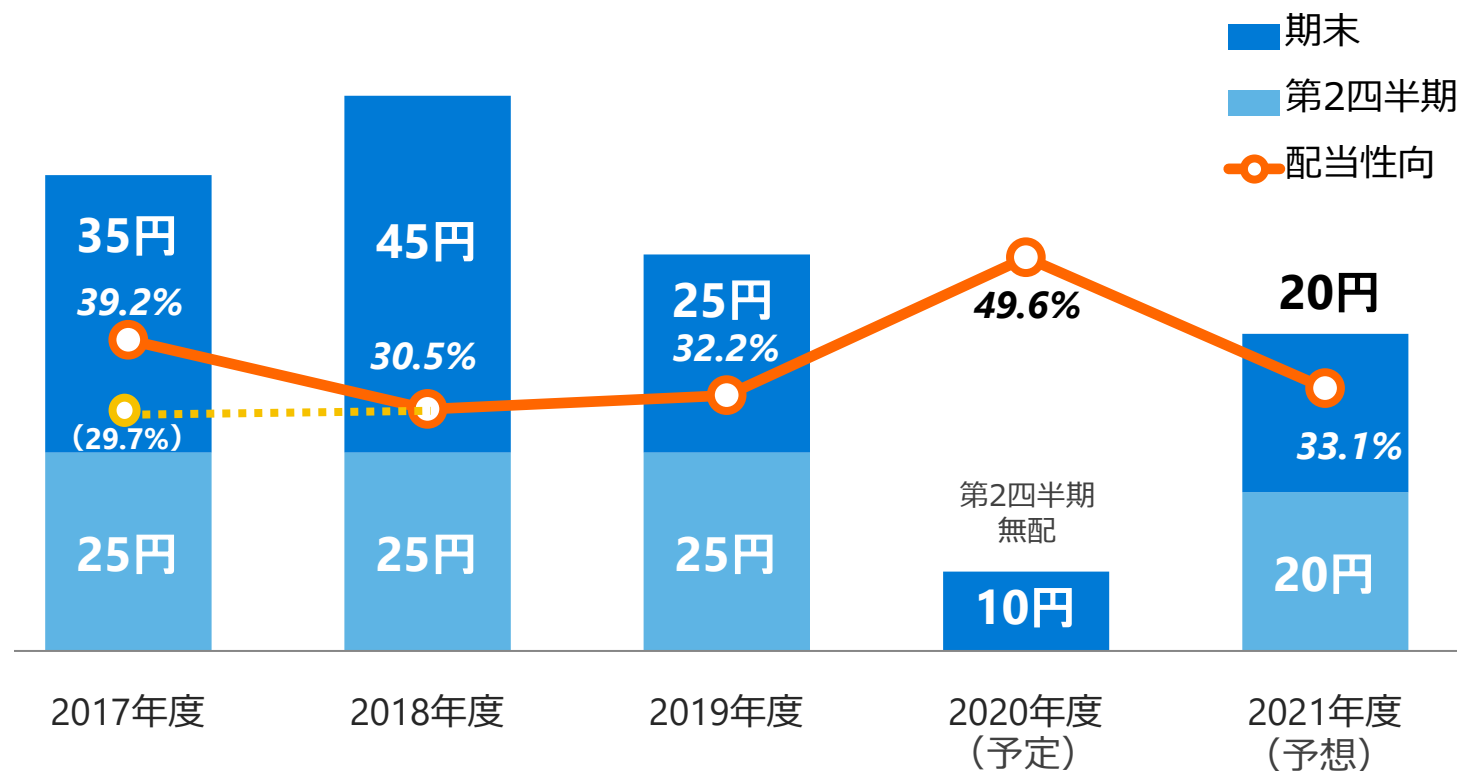
※ 点線は和解金等の特殊要因を除いた場合

配当予想

配当の基本方針（2021年度～2023年度）

連結利益に対する配当性向30%もしくは株主資本配当率（DOE）2%以上のいずれか高い金額を基準に、今後の事業展開を勘案の上、決定。

2021年度 予想：第2四半期 **20円**、期末**20円**の**年間40円**



※ 黄色点線は和解金等の特殊要因を除いた場合

役員人事（予定）

退任予定取締役

氏名	現役職名
藤岡 秀則	取締役会長
橋本 浩一	取締役

異動予定日 2021年3月18日（木）

※2021年3月18日開催の定時株主総会終結の時をもって退任

ローランド ディー.ジー.株式会社

2021-2023 中期経営計画

2021年2月19日

 Roland

前中計期間では一定程度の成果はありながらも、結果的には大幅な未達

主な成果

- 新ヘッド技術の確立
- インク開発の内製
- DGSHAPEの分社化
- 事業部制の導入
- タイへの一部生産シフト
- Co-Creationの仕組み化

2015/12期¹

前中計目標
(修正前)

前中計目標
(修正後)

2019/12期

2020/12期

売上高

470億

760億

460億

408億

348億

営業利益 / 率

53億
/11%

100億
/13%

45億
/10%

28億
/6.8%

5億
/1.4%

ROE

15%

15%

12%

7.9%

1.0%

配当性向

2

30%

30%

32%

50%

1. 2015/12期は9か月決算を12か月に補正したもの

2. 2015/12期は中間配当のみのため、非表示

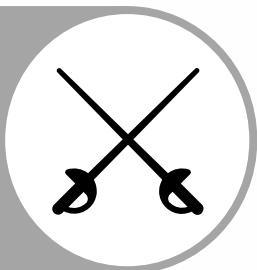
事業環境は厳しく、課題が浮き彫りとなった

市場環境



- ❖ サイン市場全体では横ばい～微減
- ❖ 特に当社の売上の多くを占めるソルベントインクタイプは需要が減少
- ❖ デンタル分野は年率7~8%で成長

競合環境



- ❖ 大手競合が参入し、価格競争が激化
- ❖ 中国などの新興国メーカーも参入
- ❖ デンタル分野では一部新興国メーカーが参入開始

当社状況



- ❖ 新製品の投入数減少
- ❖ 売上が下落する中、固定費の高止まり、収益性は悪化
- ❖ 経営判断のスピードが鈍化

この結果を真摯に受け止め、覚悟を持って変革を実行してまいります

新中期経営計画方針

真に“創造・BEST・共感”のRDGに生まれ変わる

筋肉質で強い組織へ進化し、新たなビジネスの山を創り出す

「ニッチ市場創造型企業」 になる

- 少量多品種へのニーズ増、デジタル化の社会トレンドは、製販技の強み活用のチャンス
- 強みの最大活用とアナログ to デジタルで新規市場を創造する

「デジタルと共創」 で未来を拓く

- 積極的に共創の輪を広げ、デジタル技術による新たな価値の創造と新規市場の開拓をする
- コネクテッドをキーワードに新たな付加価値を創造する

「チャレンジできる社風」 を定着させる

- 新たな価値の創造を目指し、社員1人1人が自らの意志でチャレンジできる共感を呼ぶ企業集団になる

筋肉質な組織に生まれ変わる

- リスクに耐え、チャレンジできる筋肉質な強い組織をつくる

事業ポートフォリオの転換

- 既存事業の徹底した効率化
- 新興国・新領域への展開

**2021-23 中計
基本戦略**

筋肉質な企業体質への変革

- 製造拠点集約
- 固定費削減
- 経営体制・組織刷新

計数目標

	FY2019	FY2020	FY2023
売上高	408億	348億	480億 + α
新事業売上高 (構成率)	-	25億 / 7%	100億 / 20%
営業利益 (率)	28億 / 6.8%	5億 / 1.7%	60億 / 12.5%
ROE	7.9%	1.0%	15%
ROIC	6.5%	0.6%	15%
CCC	163	141	120
配当性向 / DOE ¹	32% / 2.5%	50% / 0.5%	30% / 2%

2021-2023 中期経営計画



筋肉質な企業体質への変革

- 製造拠点集約
- 固定費削減
- 経営体制・組織刷新

国内外における経費削減や生産拠点の統合により、 約20億円の固定費削減を目指す

固定費削減 目標

約**20**億円

生産：製造拠点の集約

- 量産機能のタイへの完全移管
- 日本のマザーファクトリー化
- サプライチェーン機能のタイ移管

本社：人員適正化、経費削減

- 早期退職者募集
- 継続的な経費削減

海外販売子会社：地域別再編、経費削減

- 各地域単位での組織再編・効率化
- オンライン・リモートを活用した販売費用の見直し

取締役会構成の見直しを実施

多様性の高いメンバーにてスピーディな経営を実行

役員候補者が有する経験・知見の一覧

		企業経営 専門的知見	製造・技術 研究開発	営業 Marketing	財務会計	法務	資金調達 M&A	Global 経験
取締役	田部 耕平	●	●	●				●
	上井 敏治	●	●		●			●
	エリー・キースメーカーズ	●		●	●			●
	社外(独立) 廣瀬 卓生					●	●	●
	社外(独立) 細窪 政	●		●	●		●	●
	社外(独立) 岡田 直子	●		●				●
	社外 ブライアン・K・ヘイウッド	●			●		●	●
監査役	鈴木 正康				●			●
	長野 直樹				●			●
	社外(独立) 松田 茂樹	●			●			
	社外(独立) 本田 光宏	●			●			●

3月18日株主総会後 予定

事業ポートフォリオの転換

- 既存事業の徹底した効率化
- 新興国・新領域への展開

**2021-2023
中期経営計画**



新興国と新領域で売上高100億円を目指す

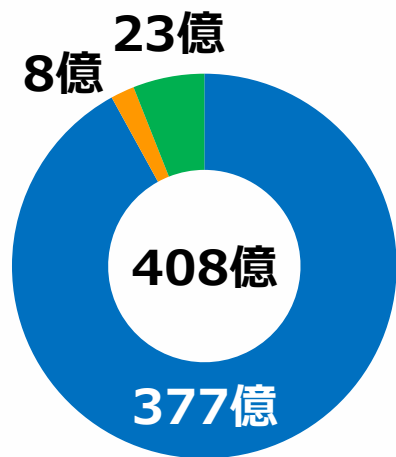
売上高 (円)

既存事業

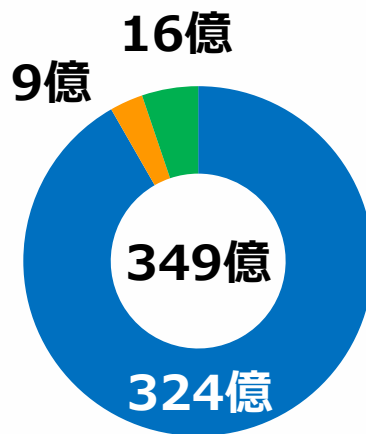
新興国事業

新領域

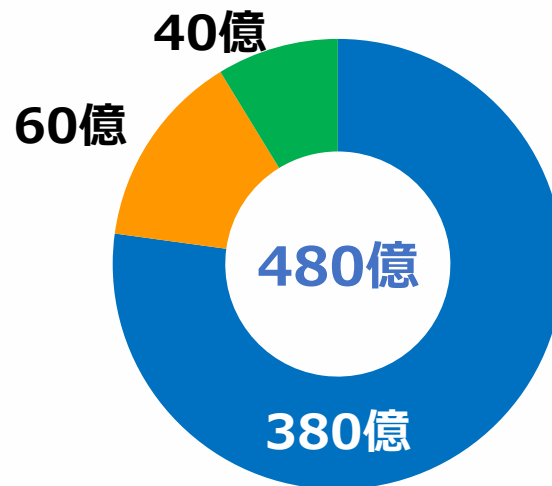
2019



2020



2023



既存事業

ソリューションの多角化と効率性の追求

新興国事業

新興国モデル投入による本格参入

新領域

ニッチ市場を機動的に開拓

事業横断

SaaSモデル、コネクテッド、リモートサービス展開

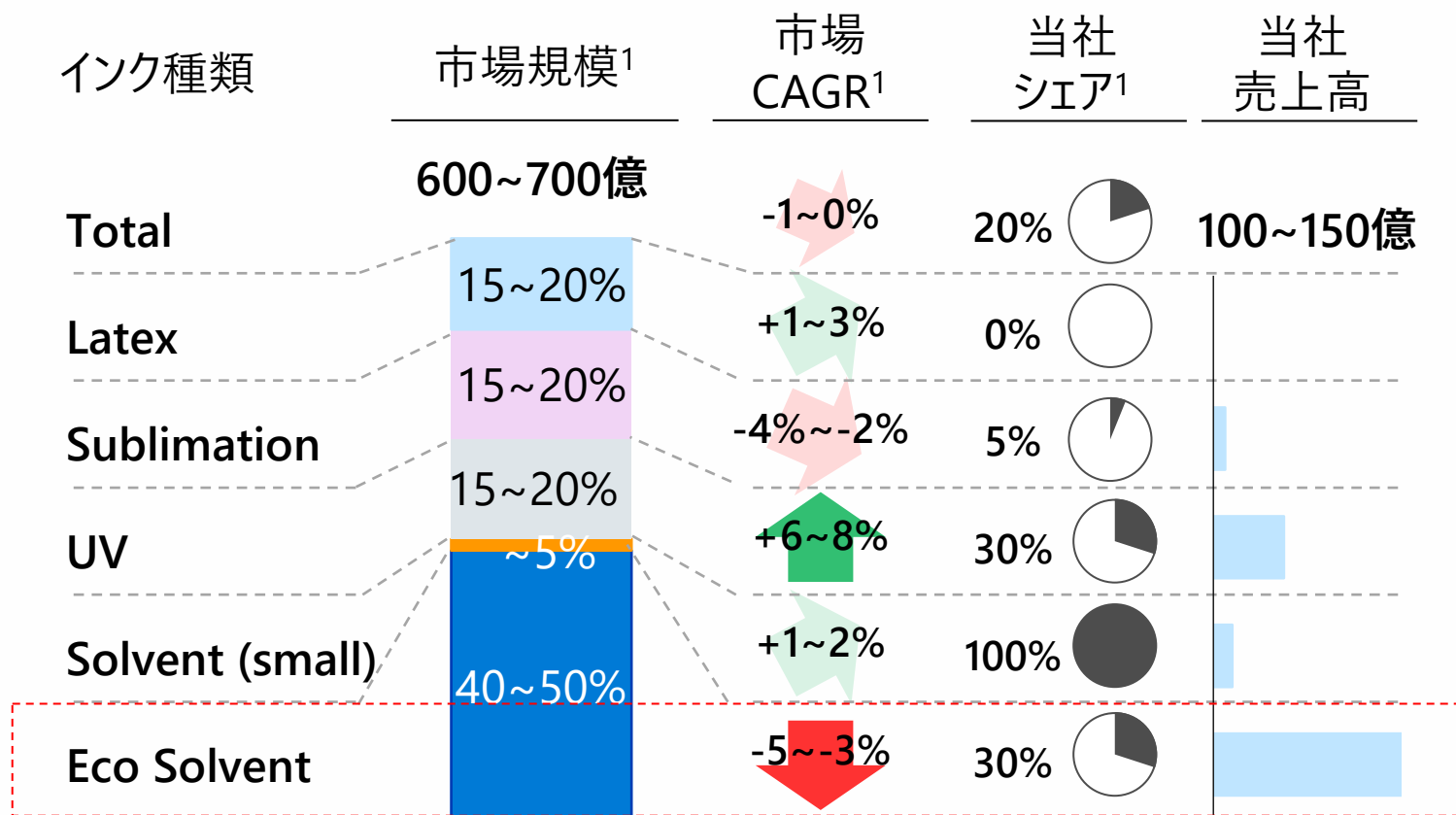
Digital Printing事業

- 非溶剤系ソリューション強化
- 効率性を追求した事業体制への移行

DGSHAPE事業

- 歯科アプリケーション（用途）の拡大
- 院内ラボの販路開拓
- 原価低減による効率化

- 市場全体は横ばい～微減
- 当社の売上高の多くを占めるソルベントから他インクへの切り替えが起きている



1. リサーチ会社データをもとに当社推計 (2019時点)
 2. 2019年実績

非ソルベント
強化

既存の顧客基盤を最大活用するために、顧客の他インクへの切り替え需要に対応

- 環境配慮のトレンドが顧客ニーズをシフト

効率化推進

市場全体が伸び悩みの中で、効率化を推進

- 生産拠点統合
- 製品ポートフォリオ見直し
- プラットフォーム開発

現在の主要市場

クラウン・ブリッジの製作



CAD/CAMマシン
グローバル市場規模
400億円

成長率
10%

米国ラボ向け
当社シェア
25%

今後デジタル化を進める領域

デンチャー(入歯)製作

材料コスト削減と切削時間短縮を
実現するデンチャーベース
製作キットを提案



ブロック作成



切削



完成

CAD/CAMマシン
市場規模
80億円

インプラント用支台製作

インプラント用支台



自社開発した高回転スピンドルで
加工できる材料の幅を広げる

CAD/CAMマシン
市場規模
25億円

コロナ感染防止の観点から、 歯科クリニック(チェアサイド)市場の需要が高まる ラボ市場も外注から自国生産に切り替え

- コロナ感染拡大防止のため患者の来院頻度を減らしたい
- 補綴物（被せもの等）の調達時間を短縮したい
- 中国含む新興国への外注から内製化へ（コロナ影響）



歯科クリニックユーザー（米カリフォルニア）

One-Visit治療を目指して、院内で補綴物製作を
実現できる**チェアサイドソリューション**に注目

クリニック向けの市場は現在**600億円**、
今後**年率約8%**程度の成長を想定

新興国事業

新興国モデル投入 による本格参入

- 従来手薄だった新興国市場を開拓
- DP、DGSHAPEともに専用モデルを投入

新興国市場は魅力的だが競合環境に適合した戦略が必要

DP

DGSHAPE

市場環境

市場規模

1200~
1300
億円

成長率

10%+

市場規模

80~100
億円

成長率

20%+

競合環境

スピードとコストに強みを持つ
中・印系の新興国メーカー中心

従来は欧州系メーカーが中心
近年新興国メーカーが台頭

DP、DGSHAPEともに、既存製品の流用では競争力を保てない
新興国に特化した専用モデルの投入が必要

新領域

ニッチ市場を
機動的に開拓

- パーソナライズ需要の拡大により生まれる新たな「立体物加飾」プリンター市場をターゲット
- 既存のCo-Creationのノウハウを軸に新領域開拓を推進
- DGSHAPEにおいても、医療システム分野等を中心に新事業を開拓

デジタル化により、 プロダクトパーソナライズの流れが加速

顧客接点のパーソナライズ

スマートデバイスやソーシャルメディアの発達によりパーソナライズ・マーケティングが進化

消費者もパーソナライズが当たり前ととらえる時代

プロダクトのパーソナライズ


マーケティングにとどまらず提供商品もパーソナライズ

事業インフラの高度化により、ビジネスにとってもカスタマイズのハードルが低下



製品の加飾に使われるプリンター業界にも変化が予想される

加飾用プリンタの市場特性

	従来の 加飾プリンタ需要	新たな 加飾プリンタ需要	パーソナライズ 需要
バリューチェーン	川上	川下	
プレイヤー	メーカー、製造受託会社、 大手プリント専業会社	小売店、ブランド、ネットショ ップ、中小プリントショップ	エンド顧客
プレイヤー数	少ない	多い	
印刷方式	PAD、スクリーン印刷 等	インクジェット 等	
特徴	大量少品種	少量多品種	
重要ファクター	機能、生産性、価格	操作性、 個別の印刷ニーズのための カスタマイズ対応	

DGはこの新領域をけん引していくポテンシャルを持っている



ニッチ市場創造のDNA

大手でないからこそ戦える市場の創出



Co-Creation開発体制

顧客との「協力開発」を通じたカスタマイズの仕組み



顧客ニーズをくみ取る営業力

コロナ禍でも底力を見せたグローバル販売網



「小型・高操作性」に強い製品群

裾野が広がるユーザー層に訴求可能な製品ラインアップ



ポイント

- LEGOのユーザーにて高いパーソナライズニーズ
- カスタマイズリクエスト: 「安全性に配慮したインク搭載」
- 今後は培ったインク技術をヨコ展開



新領域

既存のCo-Creationの実績を足掛かりに、 新領域開拓を推進

現在の売上高
(欧州のみ)

6

億円

2023目標

30

億円

現状：

欧州のみでCo-Creation活動を始動

今後：

欧州での既存製品の他地域展開

専門組織の立ち上げ等を通じたリソースのコミット

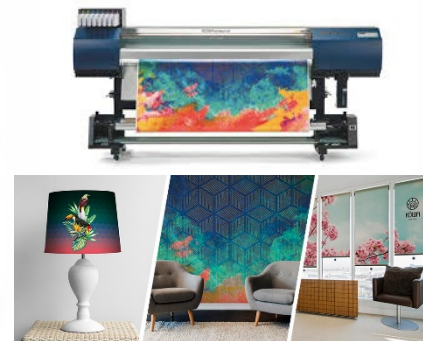
新領域に向けた開発・ローンチサイクルを加速



SF-200



S-Series



EJ-Deco

 Roland

Roland DG コネクテッドサービスのスタート

2021年にサービス上市

Roland DG コネクテッドサービス

メンテナンスサービス: 故障の未然防止によるダウンタイム低減

ワークフローサービス: 業務状況の可視化支援

ビジネスマネジメントサービス: 自動化による業務効率化

マーケットプレイス:
プラットフォームによる
新たな事業機会の提供

2021

2022

2023

財務戦略・方針：キャッシュ創出力を高め、企業価値向上のために最適な投資を実行

Cash Source の最大化

収益性の最大化

- 構造改革・成長戦略の確実な遂行

キャッシュ・コンバージョンの改善

- 在庫削減などを通じ、
CCC 120日水準を目指す

企業価値最大化を目指したCash Use

成長投資の積極化

- 成長領域における開発・人材・販促経費としての活用
- M&A・アライアンスを含めた
+αの成長投資の実行

適切な株主還元の実施

- 成長投資等の資金ニーズを考慮したうえで、適切な余剰資金の分配を実施

配当政策

配当性向30%、DOE 2%を目安として利益還元を実施※1,2

- ❖ 企業価値の持続的な向上を目指し、**成長投資に資金を優先活用**
- ❖ 上記のために必要な内部留保を考慮したうえで、**株主への安定・継続的な還元**を実施する意向
- ❖ 構造改革による一時的な利益下振れや、新事業によるリスクに関わらず安定した利益還元を実施するため、**DOEを追加指標として導入**

※1 DOE (Dividend on Equity): 純資産に対する配当比率

※2 両基準で算出し、いずれか高い金額とする

DGの変革は既に始まっております

創造の喜びを世界に広めよう

BIGGESTより**BEST**になろう

共感を呼ぶ企業にしよう



代表取締役社長
田部 耕平

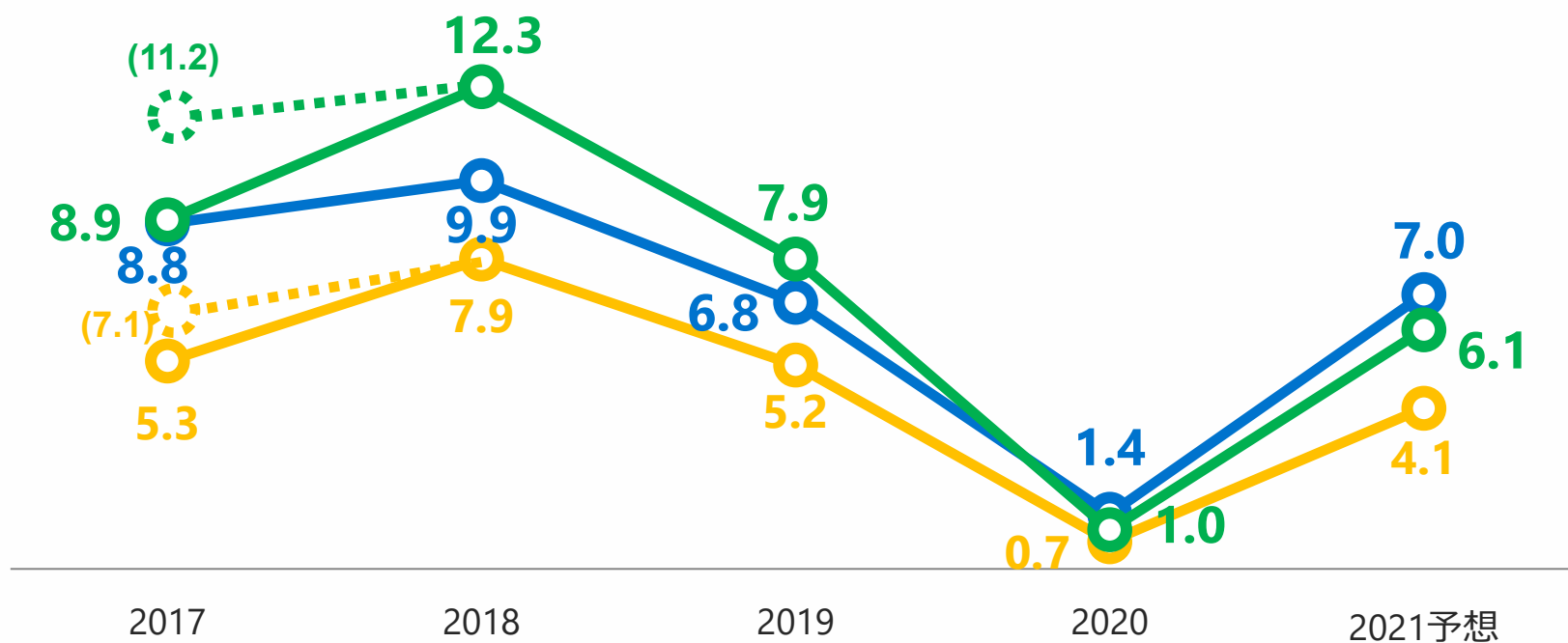
本資料に記載されている当社の業績見通し、計画、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しです。これらは現時点で入手可能な情報に基づき当社の経営者が判断したものであり、リスクや不確実性を含んでいます。実際の業績は、これらの見通しとは大きく異なる結果となる場合があります。

Appendix

主要な経営指標の推移

(単位：%)

● 営業利益率 ● ROA ● ROE



※ 点線は和解金等の特殊要因を除いた場合

2020年12月期 通期連結業績

(単位：百万円)

	2019年度		2020年度				前期比		
	実績	売上比	期初予想	売上比	実績	売上比	増減額	比率	為替影響 除外 実質ベース
売上高	40,795	100.0%	42,600	100.0%	34,780	100.0%	△6,015	85.3%	86.7%
売上総利益	17,330	42.5%	17,200	40.4%	13,178	37.9%	△4,152	76.0%	78.8%
販管費	14,536	35.6%	14,800	34.7%	12,678	36.5%	△1,858	87.2%	88.5%
営業利益	2,794	6.8%	2,500	5.9%	500	1.4%	△2,293	17.9%	28.2%
経常利益	2,648	6.5%	2,300	5.4%	422	1.2%	△2,226	16.0%	26.2%
当期純利益	1,944	4.8%	1,800	4.2%	251	0.7%	△1,693	12.9%	23.9%
EPS (円)	155.39		144.12		20.17				
為替レート (円)	USD	109.06	105.00		106.83				
	EUR	122.11	120.00		121.86				

(単位：百万円)

為替 影響額	売上高	△592
	営業利益	△289

※ 当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益

2020年12月期 通期 品目別売上高

(単位：百万円)

	2019年度		2020年度		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	比率	為替影響除外 実質ベース
プリンター	13,183	32.3%	10,053	28.9%	76.3%	77.8%
プロッタ	1,098	2.7%	1,003	2.9%	91.3%	92.6%
工作機器 (DGSHAPE)	5,705	14.0%	4,779	13.7%	83.8%	84.8%
サプライ	13,411	32.9%	12,153	35.0%	90.6%	92.1%
その他	7,396	18.1%	6,790	19.5%	91.8%	93.5%
合計	40,795	100.0%	34,780	100.0%	85.3%	86.7%

2020年12月期 四半期 (3か月)

品目別売上高

(単位：百万円)

	Q1 (1-3月)		Q2 (4-6月)		Q3 (7-9月)		Q4 (10-12月)	
	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比
プリンター	2,498	79.9%	2,092	64.2%	2,618	82.9%	2,843	78.2%
プロッタ	281	98.9%	215	78.6%	239	91.5%	266	95.9%
工作機器 (DGSHAPE)	1,334	100.5%	642	48.7%	1,207	87.4%	1,595	95.1%
サプライ	3,079	94.3%	2,485	72.5%	3,311	99.7%	3,277	96.5%
その他	1,844	97.8%	1,300	72.8%	1,811	100.4%	1,834	95.5%
合計	9,038	91.4%	6,736	66.9%	9,187	92.6%	9,817	90.0%

2020年12月期 通期 地域別売上高

(単位：百万円)

	2019年度		2020年度		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	比率	為替影響除外 実質ベース
日本	4,745	11.6%	4,164	12.0%	87.8%	-
北米	11,627	28.5%	10,621	30.5%	91.4%	93.3%
欧州	15,257	37.4%	12,956	37.3%	84.9%	85.1%
アジア	3,220	7.9%	2,439	7.0%	75.7%	76.7%
その他	5,944	14.6%	4,597	13.2%	77.3%	82.6%
合計	40,795	100.0%	34,780	100.0%	85.3%	86.7%

2020年12月期 四半期 (3か月) 地域別売上高

(単位：百万円)

	Q1 (1-3月)		Q2 (4-6月)		Q3 (7-9月)		Q4 (10-12月)	
	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比
日本	1,173	97.1%	866	81.5%	1,018	76.1%	1,106	97.5%
北米	2,581	100.7%	2,472	84.5%	2,776	94.6%	2,791	87.1%
欧州	3,309	85.3%	2,242	58.7%	3,549	104.3%	3,856	92.8%
アジア	608	75.5%	465	56.5%	580	75.0%	785	96.0%
その他	1,366	95.4%	690	48.0%	1,262	85.5%	1,277	80.1%
合計	9,038	91.4%	6,736	66.9%	9,187	92.6%	9,817	90.0%

2021年12月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2020年度		2021年度 予想		前期比		
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	比率	為替影響 除外 実質ベース
売上高	34,780	100.0%	41,500	100.0%	6,719	119.3%	120.9%
売上総利益	13,178	37.9%	16,900	40.7%	3,721	128.2%	132.1%
販管費	12,678	36.5%	13,900	33.5%	1,221	109.6%	111.2%
営業利益	500	1.4%	2,900	7.0%	2,399	579.8%	664.0%
経常利益	422	1.2%	2,900	7.0%	2,477	686.0%	790.0%
当期純利益	251	0.7%	1,500	3.6%	1,248	597.3%	715.1%
EPS (円)	20.17		120.72				
為替レート (円)	USD	106.83	100				
	EUR	121.86	125				

(単位：百万円)

※ 当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益

		USD	EUR
為替感応度 (2020実績ベース)	売上高	100	93
	営業利益	65	50

2021年12月期 連結業績予想 品目別売上高

(単位：百万円)

	2020年度		2021年度 予想		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	比率	為替影響除外 実質ベース
プリンター	10,053	28.9%	13,800	33.3%	137.3%	138.8%
プロッタ	1,003	2.9%	1,100	2.6%	109.7%	112.0%
工作機器 (DGSHAPE)	4,779	13.7%	6,100	14.7%	127.6%	128.6%
サプライ	12,153	35.0%	13,500	32.5%	111.1%	113.6%
その他	6,790	19.5%	7,000	16.9%	103.1%	103.4%
合計	34,780	100.0%	41,500	100.0%	119.3%	120.9%

2021年12月期 連結業績予想 地域別売上高

(単位：百万円)

	2020年度		2021年度 予想		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	比率	為替影響除外 実質ベース
日本	4,164	12.0%	4,650	11.2%	111.7%	-
北米	10,621	30.5%	12,000	28.9%	113.0%	121.0%
欧州	12,956	37.3%	15,650	37.7%	120.8%	117.7%
アジア	2,439	7.0%	3,700	8.9%	151.7%	151.8%
その他	4,597	13.2%	5,500	13.3%	119.6%	121.2%
合計	34,780	100.0%	41,500	100.0%	119.3%	120.9%