



# DG Value News

第38期のご報告

2018年1月1日～2018年12月31日

特集 事業部制の紹介

ローランド ディー.ジー.株式会社

証券コード 6789



cotodesign



# 一目で分かるローランド ディー.ジー.

## 企業理念 | Corporate Philosophies

### ● ミッション

デジタル技術の活用で、より豊かな社会を実現する

### ● ビジョン

イメージをカタチに

### ● スローガン

◆ 創造の喜びを世界にひろめよう

◆ BIGGESTよりBESTになろう

◆ 共感を呼ぶ企業にしよう

## ローランド ディー.ジー.の強み

当社グループのネットワークを活かした

**グローバル展開** (2018年12月31日現在)

展開する国と地域

200以上

海外連結子会社

16社



購入前から購入後まで  
フルにサポート

**3つの「R」**



ローランド ディー.ジー.  
クリエイティブセンター



ビジネス提案



Roland DG Academy

ローランド ディー.ジー.  
アカデミー



教育・トレーニング



Roland DG Care

ローランド ディー.ジー.  
ケア



サポート

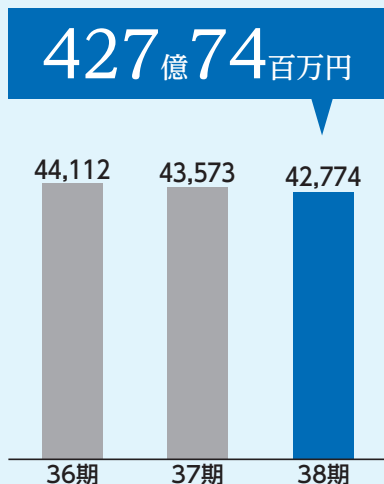
多品種少量、オンデマンドを追求する  
当社独自の生産システム

**D-Shop** (ディー・ショップ)

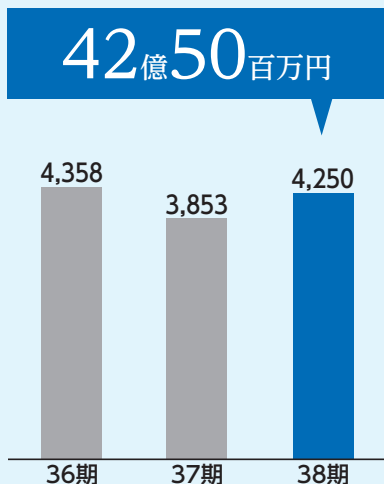


# 連結決算ハイライト

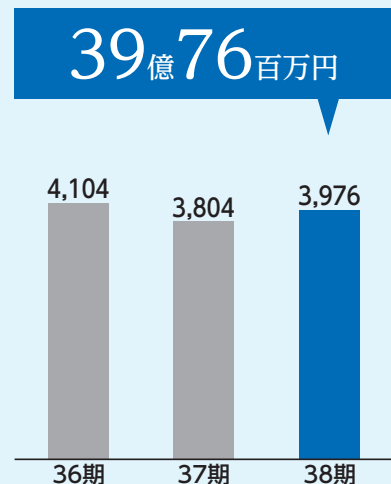
売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)

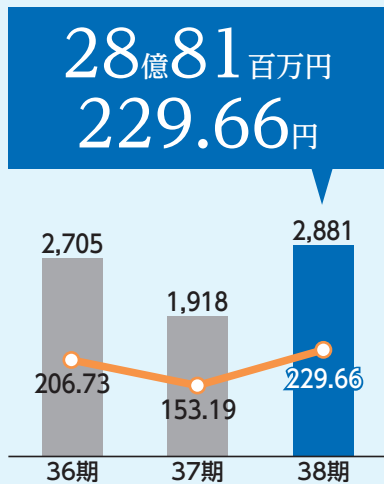


経常利益 (単位：百万円)

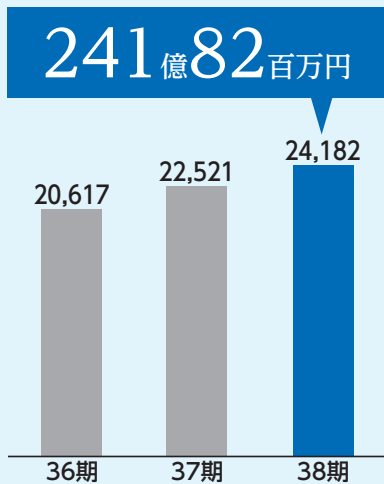


親会社株主に帰属する当期純利益 (単位：百万円)

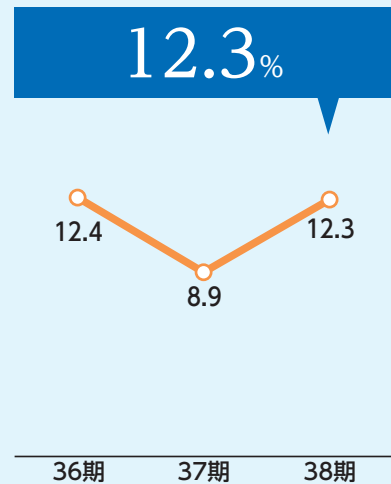
○ 1株当たり当期純利益 (単位：円)



純資産 (単位：百万円)



○ ROE (単位：%)



## ごあいさつ

株主の皆さまには、平素より格別のご高配を賜り厚くお礼申し上げます。

第38期(2018年1月1日～2018年12月31日)が終了いたしましたので、事業の概要および連結決算のご報告を申し上げます。

2019年3月

代表取締役社長

藤岡秀則



## ■ 第38期の概況

デンタル加工機が順調に成長しましたが、プリンターが減少。

一方で、販管費の削減により減収増益の決算となりました。

当期における世界経済は、欧米をはじめ堅調な成長が持続し、日本でも経済政策により雇用情勢の改善や設備投資が増加するなど、緩やかな景気拡大が続きました。

このような状況の中、成長分野と位置づけているデンタル(歯科医療)市場において、地域展開とシェア拡大に向けた活動に加え、お客様が安心して製品を購入していただけるサービスサポートの充実に取り組みました。リテイル市場では、店頭でサービスを提供する小売業やサービス業などの業種において多様なパーソナライズグッズの製作ニーズがあると見てきたことから、当期の9月よりCOTO(コト)事業(P6 特集参照)を立ち上げました。

一方、これまでの主力市場であるサイン市場では、引き続き競争環境は厳しいものの、顧客基盤を維持すべく各地

域で販売促進キャンペーンを展開しました。また、地域パートナーとの協業(Co-Creation)により、特定用途のニーズを満たす製品をラインナップに加えてプリンターの販売回復に取り組みました。

これらの結果、デンタル市場の拡大により工作機器の売上が増加したものの、サイン市場向けを中心としたプリンターの売上が減少し、売上高は減収となりました。販売費及び一般管理費は、主に人件費や広告宣伝費が減少したことで前期

## 第38期 連結業績

	第38期連結業績	前期比
売上高	427億74百万円	1.8%減
営業利益	42億50百万円	10.3%増
経常利益	39億76百万円	4.5%増
親会社株主に帰属する当期純利益	28億81百万円	50.2%増

※ 当期における主要通貨の為替レート(2018年1月～2018年12月の平均レート)は、110.44円/米ドル(前期112.20円)、130.45円/ユーロ(前期126.70円)でした。

を下回りました。これにより、営業利益、経常利益ともに増益となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に米国特許権侵害訴訟の和解金を特別損失に計上したこともあり大幅な増益となりました。

## ■ 第39期 連結業績予想

将来に向けた先行投資や為替の影響もあり、減収減益の決算を見込んでおります。

次期の連結業績予想については、成長分野の拡大と新たな市場の創造に取り組むことで、プリンターや工作機器の販売は当期より増加するものの、サプライやサービスパーツの販売が減少する見込みであることから、売上高は当期を若干下回り、減収となる見通しです。利益面では、引き続き技術力強化のための研究開発費や成長分野の活動強化に向けた経費の増加を見込んでおり、さらに、業績予想の前提となる為替レートを当期に比べ円高に見込んでいることから、減益となる見通しです。

### 第39期 連結業績予想

	第39期 連結業績予想	当期比
売上高	420億円	1.8%減
営業利益	30億円	29.4%減
経常利益	28億円	29.6%減
親会社株主に帰属する 当期純利益	19億円	34.1%減

## ■ 株主還元について

業績に応じた利益還元を基本方針とし、事業展開を総合的に勘案しながら決定してまいります。

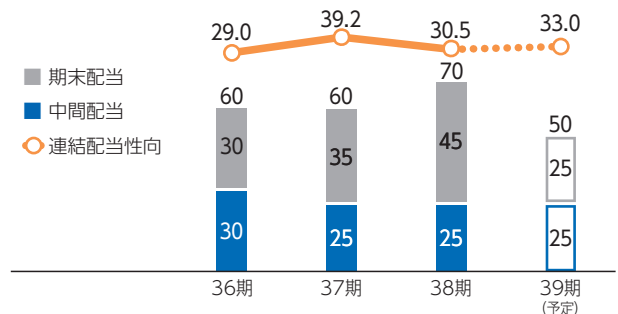
利益還元につきましては、連結利益に対する配当性向30%を念頭に、事業展開を総合的に勘案の上、決定しております。当期の配当は、期末の配当を45円、通期では前期から10円増配の70円とし、配当の支払いを2019年3月22日より開始いたします。なお、当期純利益に対する配当性向は30.5%です。

次期の配当につきましては、前述の利益還元の基本方針のもと、将来の成長や事業の加速に向けた投資なども勘案し、中間25円、期末25円、年間では20円減配の50円、配当性向33%を予定しております。

株主の皆さまにおかれましては、今後とも変わらぬご支援・ご指導を賜りますようお願い申し上げます。

### 1株当たり配当金／配当性向

(単位：円／%)



## 事業部制の紹介

当社では、2018年8月に中期経営計画(2016年～2020年)の見直しを行い、残りの中期経営計画期間を新たな成長ステージに向けた転換期と位置づけ、サイン市場に依存する事業構造から多軸の事業ポートフォリオへの転換に向けて、経営基盤の再構築を進めています。その一環として、今後の注力分野をDP(デジタルプリンティング)、COTO(コト)、DGSHAPE(ディージーシェイプ)の3つに再設定し、事業分野ごとに市場開発や製品開発機能を持つ専任組織を設けた事業部制による運営を9月1日より開始いたしました。事業部制導入の目的は、オーナーシップを強化し、各市場に向けた製品開発に集中することで事業の成長を加速させることです。本号では、各事業部の紹介をさせていただきます。

### デジタルプリンティング事業

DP事業部長 田部 耕平



当社がこれまで主力としているサイン市場では、市場の成熟とともに、大手メーカーの参入により、競争の激化が続いています。そのような状況下、中期経営計画の見直しにおける重点課題の一つに、「サイン市場向けプリンターの下げ止め」を掲げています。サイン市場では、これまで築き上げてきた強固な顧客資産を維持するべく製品力の強化や力強いプロモーション活動を推進します。昨年はTrueVIS(トゥルービズ)VGシリーズが「高画質」「高生産性」の面で評価され、米国キーポイントインテリジェンス社より「Pick Awards 2019」の2部門を受賞いたしました。(P14 トピックス参照) また一方で、成長分野の拡大を図るため、さまざまな材料と形状のメディア(印刷対象物)に印刷する技術開発により、他社との差別化ができる新製品を投入してまいります。具体的な取り組みとして、欧州を中心に地域パートナーとの協業(Co-Creation)を開始しました。本社においてもCo-Creationを推進する専任チームを新設し、製品開発を加速させています。当社のミッションは「デジタル技術の活用で、より豊かな社会を実現する」です。当事業部では、今後も「高画質のローランド ディー・ジー」のブランドイメージをさらに高める製品の提供により、サイン市場向けプリンターの売上を下げ止めるとともに、当社の強みが生きる領域の発掘とプロセスイノベーションにより、事業成長を図ってまいります。

## COTO事業

COTO事業部長 原田 悦生

当社は、UVプリンターによるスマートフォンケースへのオリジナル加飾印刷用途を確立し、小売店舗の店頭におけるさまざまな商品への加工印刷サービスに対しても当社製品の活用を提案してまいりました。そうした中、個々人の興味や関心に合わせて商品を最適化するパーソナライズへのニーズや背景にあるさまざまな出来事にフォーカスした事業をCOTOとして、新たに立ち上げました。パーソナライズのニーズは海外で強く、パーソナライズギフト市場のCAGR(年平均成長率)はグローバルで8.7%。(当社推計) 当社がターゲットとする小売業・サービス業店舗数は全世界で900,000軒を推定しており、成長可能性は十分あります。さらに、プリンターから3D製品まで取り揃え、お客様のニーズを的確に捉えた用途提案ができると考えています。当期は、パーソナライズ製作を支援するソフトウェアcotodesignの発売を開始いたしました。(P13新製品情報参照) 今後は、cotodesignの対応機種を拡張していくとともに、デザイン、コンテンツの拡充を図ります。当社の最大の強みである、グローバルな販売網とこれまで培ってきた強固な顧客基盤を活かし、パーソナライズニーズの新規需要と顧客層の拡大とともに、パーソナライズ商品製作のデファクトスタンダード(業界標準)を目指すことで、COTO事業を確立してまいります。



## DGSHAPE事業

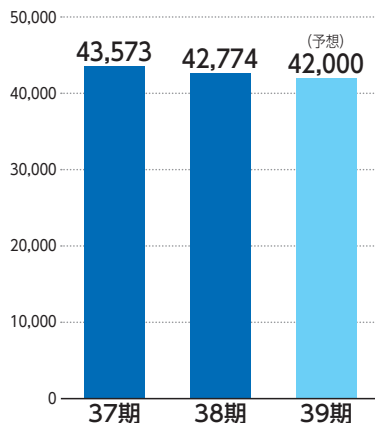
DGSHAPE株式会社 代表取締役社長 尾藤 寿

DGSHAPE事業では「デンタル」「3Dものづくり」「医療支援」の3つの分野に取り組んでいます。ローランド ディー・ジーが3次元切削加工機の技術とノウハウを活かしたデンタル加工機を発売を開始して9年。コンスタントな新製品投入とグローバル販売網の強化により、成長を続けてまいりました。今後は、IoTやAIを活用することで製品とデータが繋がり、技術革新や生産性の向上など新たな価値を生むコネクテッドな時代を迎えます。DGSHAPE事業では、次の10年は顧客ニーズに合致した製品開発にとどまらず、データを活用した新たなサービスなどを提供することで、より一層の顧客満足度向上を図ってまいります。その布石として、2018年2月に歯科技工業務における費用や投資対効果などの重要経営指標を可視化するソフトウェア「DWXINDEX(ディー・ダブルユー・インデックス)」をDWX-52DCiiに搭載いたしました。歯科技工物の加工業務のデジタル化だけでなく、管理業務の効率化という新しい価値の提案を開始しています。また、医療現場における手術器具管理を包括的に支援するシステム「Eirthemis(エルテミス)」を発表。(P13新製品情報参照) 病院経営にもものづくり経営の視点を取り入れることで、経営の効率化を提案するとともに、作業品質の向上、安全性の担保などの課題の解決に貢献してまいります。3Dものづくり分野に向けては、「コンパクトサイズ」「簡単操作」の特長を活かした製品提案とともに、COTO事業と連携し、小売店舗における新たな顧客層の獲得を目指します。DGSHAPE事業では、デジタル技術の発展と市場ニーズに合わせ、ソリューションを生み出し続けることで、持続的成長を図ってまいります。

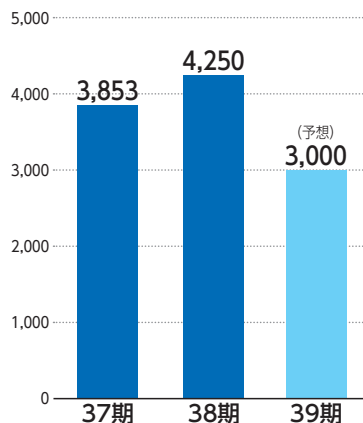


## 連結損益計算書の概要および連結業績予想 (単位：百万円)

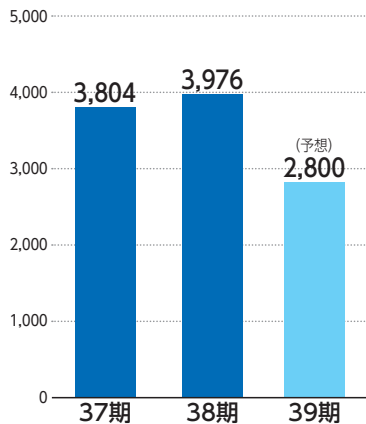
## 売上高



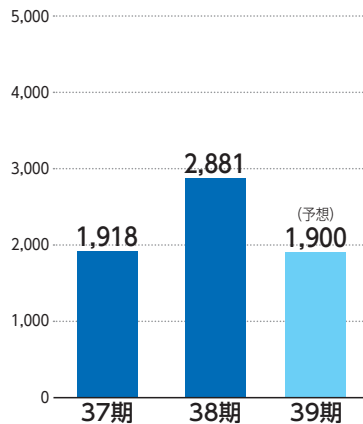
## 営業利益



## 経常利益



## 親会社株主に帰属する当期純利益



## POINT

## 連結損益計算書

売上高は、プリンターの販売減少などにより、前期比1.8%減の427億円となりました。売上原価率は、前期比0.2ポイント改善し、販売費及び一般管理費は、主に人件費や広告宣伝費が減少したことで前期を下回りました。これらの結果、営業利益は、前期比10.3%増の42億円となり、経常利益は、前期比4.5%増の39億円となりました。また、親会社株主に帰属する当期純利益は、ソフトウェア資産の除却などの固定資産除売却損による特別損失を計上しましたが、前期比50.2%増の28億円となりました。

(主要通貨の実績レートは  
1米ドル=110.44円、1ユーロ=130.45円)

## POINT

## 連結業績予想

先行き不透明な状況が続く中、引き続き成長分野の強化に取り組みますが、売上高は前期を若干下回り減収、利益面は減益となる見通しです。

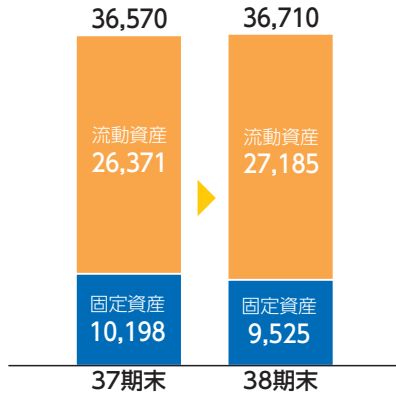
(主要通貨の想定レートは  
1米ドル=105円、1ユーロ=125円)



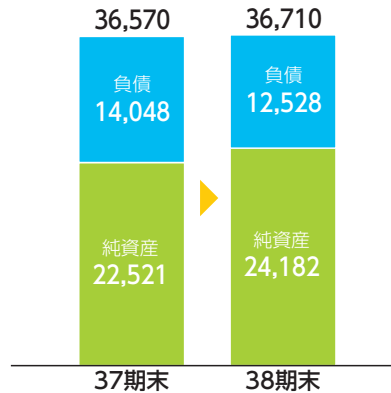
## 連結貸借対照表の概要

(単位：百万円)

### 資産の部



### 負債・純資産の部



### POINT

#### 連結貸借対照表

流動資産では、現金及び預金が14億円増加し、たな卸資産が3億円減少しました。固定資産では、特に大きな変動はありませんでした。

流動負債では、特に大きな変動はありませんでした。固定負債では、長期借入金が返済により3億円減少しました。

純資産は、当期の業績などにより16億円増加しました。

### POINT

#### 営業活動によるキャッシュ・フロー

売上債権が増加したことなどの減少要因がありましたが、主な増加要因として税金等調整前当期純利益が増加したことなどにより、前期に比べ19億円増加しました。

#### 投資活動によるキャッシュ・フロー

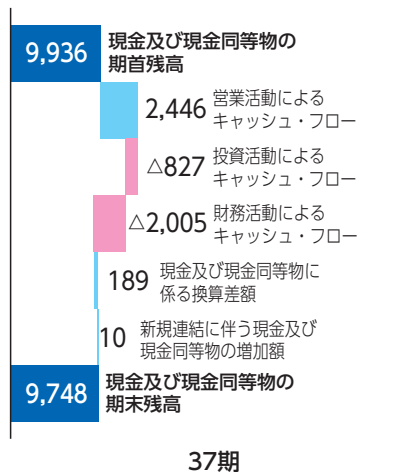
有形・無形固定資産の取得が減少したことなどにより、前期と比べ支出額は減少しました。

#### 財務活動によるキャッシュ・フロー

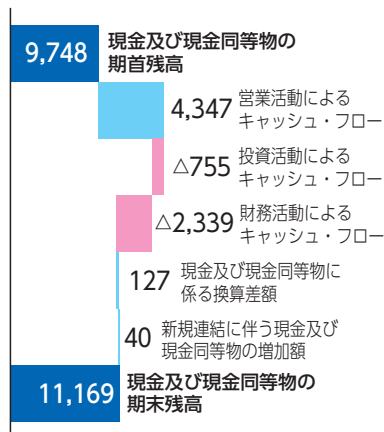
短期借入金の返済額や配当金支払額が増加したことなどにより、前期と比べ支出額は増加しました。

## 連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)

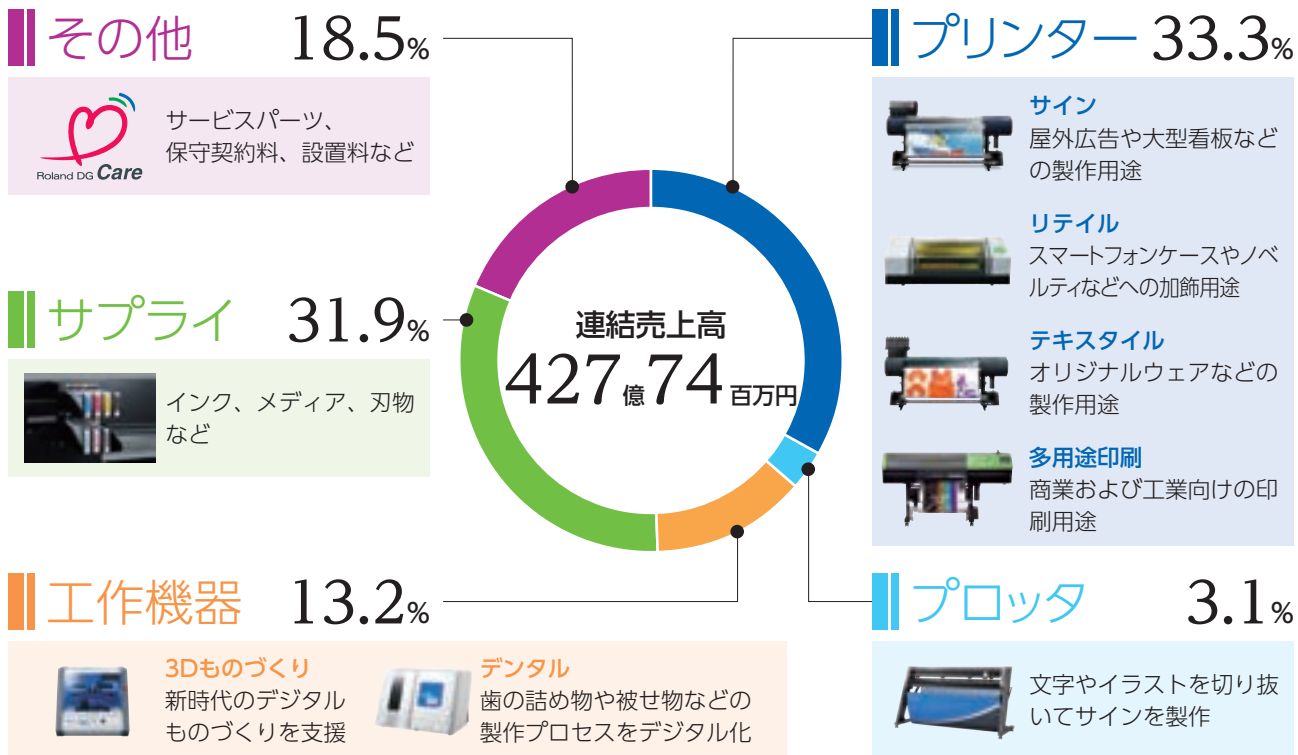


37期

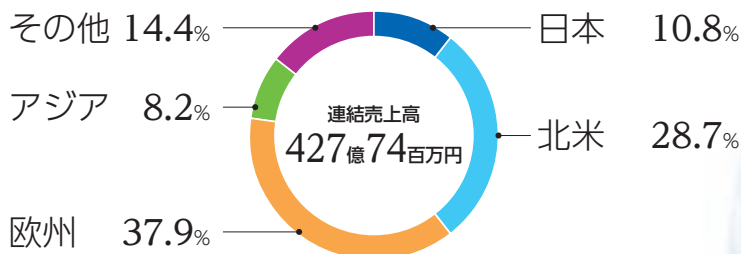


38期

## 品目別売上高構成比(第38期)



## 地域別売上高構成比(第38期)

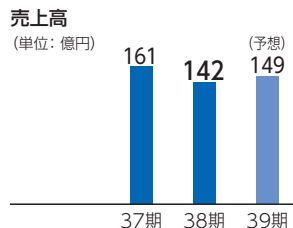


## プリンター

売上高

142億46百万円

前期比 11.6%減 ↓



### POINT

- サイン市場向けプリンターが減少
- リテイル市場向け小型UVプリンターが減少

サイン市場では、市場の成熟化に加えて大手メーカーの参入により競争が激化する中、各地域で販売促進キャンペーンを展開して同市場での顧客の維持に努めました。欧州では、地域パートナーとの協業(Co-Creation)により特定用途のニーズを捉えた製品をラインナップに加えて、プリンターの販売回復に取り組みました。リテイル市場では、ノベルティなどのオリジナルグッズ製作をおこなう小規模工場や、スマートフォンケースや家電製品などの販売をおこなう小売店舗へ、小型UVプリンターによる加飾サービスを提案してまいりました。



販売面では、サイン市場においてパネルボードや展示什器などの大判板材への印刷に対応する大型UVプリンターの販売が欧米で増加しましたが、主力機種 TrueVIS VG-640/540およびSG-540/300の販売は減少しました。リテイル市場では、小型UVプリンターのLEF-12iと、高い生産性が特長のLEF-300の販売が前期を上回ったものの、LEF-200

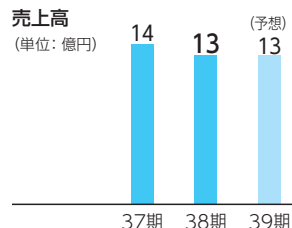
の販売が減少し、リテイル市場向け小型UVプリンターの販売は前期を下回りました。

## プロッタ

売上高

13億36百万円

前期比 10.3%減 ↓



### POINT

- サイン市場向けカッティングマシンの販売が減少

サイン市場向けの大型カッティングマシンの販売が減少し、プロッタの売上高は前期を下回りました。

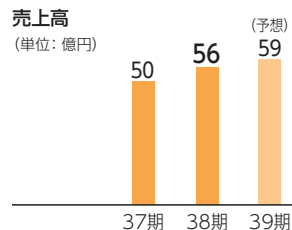


## 工作機器

売上高

56億19百万円

前期比 12.3%増 ↑



### POINT

- デンタル加工機の販売が好調
- 3D切削加工機や彫刻機が減少

### デンタル

3D事業を担うDGSHAPE株式会社は、製造業や彫刻業、教育機関などの3Dものづくり市場を基盤に、成長分野の

## 事業の概況(品目別)

デンタル市場の拡大を加速させるとともに、より広い領域で新たな価値を創出し提案することで事業の拡大を図っております。デンタル市場では、当期の2月にはデンタル加工機のDWX-52DCiとDWX-52Dを、10月にはウェット方式のデンタル加工機DWX-42Wなどの3製品を発売しました。また、各地で開催されているデンタル業界の展示会へ出展するなど、セールスプロモーション活動を推進しました。さらに、販売代理店向けの勉強会や修理・メンテナンスサービスのトレーニングを実施するなど、お客様が安心して製品を購入していただけるサービスサポートの充実にも取り組みました。



### 3Dものづくり

3Dものづくり市場では、3次元加工機と彫刻機の販売が伸び悩みました。当期の3月に発表した世界初の半導体レーザー箱転写機LD-80は、化粧品や文房具に箱転写することで、高級感のあるギフトやノベルティが製作できます。店舗で使いやすいようにコンパクトサイズ、安全性、簡単な操作性を兼ね備えており、オリジナルグッズ製作をサポートするソフトウェアcotodesignと組み合わせて店舗サービスの付加価値を高めるソリューションとしても提案してまいります。

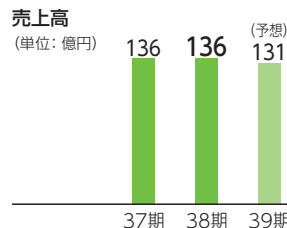


## サプライ

売上高

136億52百万円

前期比 0.2%減 ↓



### POINT

- UVプリンターやテキスタイル用プリンターのインクの販売が増加

UVプリンターやテキスタイル用プリンターのインクの販売が増加しましたが、サイン市場向けプリンターのインクの販売が減少しました。

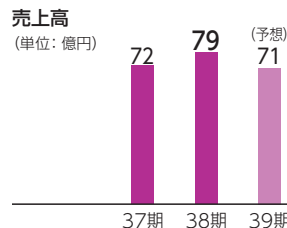


## その他

売上高

79億19百万円

前期比 8.6%増 ↑



### POINT

- 保守やサービスパーツなどの販売が堅調

保守やサービスパーツなどの販売が堅調に推移し、前期と比べて増加しました。



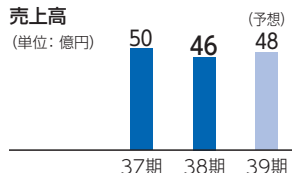
## POINT

- 日本では、プリンターが大幅減少
- 北米では、リテイル専任チームの活動が奏功し、UVプリンターが大幅に増加
- 欧州では、デンタル加工機が大幅に増加
- アジアでは、デンタル加工機が増加したものの、プリンターが減少

## 日本

売上高  
46億33百万円

前期比 8.1%減 ↓

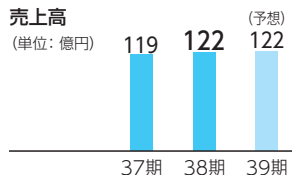


工作機器では、デンタル加工機の新製品DWX-52Dの販売が好調に推移しました。プリンターでは、店頭やイベント会場でオリジナルグッズを製作するサービスを小売店舗やイベントオーナーへ向けて提案し、店頭設置に適した小型UVプリンターLEF-12iの販売が大きく増加しました。一方で、サイン市場においては競合他社との競争は厳しさを増しており、サイン市場向けプリンターとインクの販売が減少しました。

## 北米

売上高  
122億67百万円

前期比 2.8%増 ↑

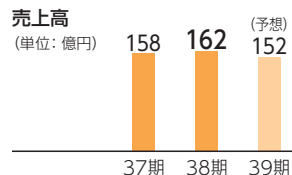


工作機器では、当期2月に発売したオートディスクチェンジャー機能を搭載したデンタル加工機DWX-52DCiが、主に生産性を求める中規模クラスの歯科技工所に受け入れられ、好調な販売となりました。プリンターでは、リテイル市場での販売力強化のため、専任チームを編成して販売代理店の拡充に注力しました。設置スペースに制約のあるお客様に対しては、シリーズで最もコンパクトなUVプリンターLEF-12iを、出力量の多いお客様へは高い生産性が特長のLEF-300を提案するなど、お客様のニーズに適した提案活動が成果を上げております。

## 欧州

売上高  
162億3百万円

前期比 2.0%増 ↑

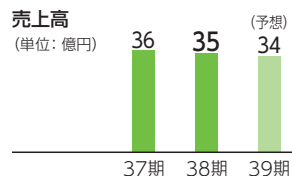


プリンターでは、パネルボードや展示什器などの大判板材への印刷に対応するサイン市場向けのUVプリンターの販売が増加しましたが、サイン市場向けプリンターと小型UVプリンターの販売は伸び悩みました。工作機器では、3Dものづくり市場における販売が伸び悩んだものの、デンタル市場では、オートディスクチェンジャー機能を搭載したデンタル加工機を中心に販売が好調に推移したことで、新規販売網を開拓した成果により東欧諸国などへの販売が好調に推移したことで、工作機器の販売が前期と比べて増加しました。

## アジア

売上高  
35億17百万円

前期比 4.4%減 ↓

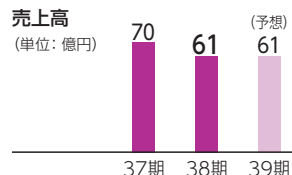


ASEAN地域では、低価格のプリント専用機とサービスパーツの販売が増加しました。中国では、デンタル加工機とサービスパーツの販売が増加しましたが、サイン市場向けプリンターを中心としたプリンターの販売が大幅に減少しました。

## その他

売上高  
61億53百万円

前期比 12.6%減 ↓



オーストラリアでは、リテイル市場向けのUVプリンターやデンタル加工機の販売が増加しましたが、サイン市場向けプリンターの販売が減少しました。南米と中東地域においては、サイン市場向けプリンターの販売が減少しました。



## cotodesign (コトデザイン)

2018年12月7日発表

小売店舗でのオリジナルグッズ製作ビジネスをサポートするソフトウェア。「店舗の端末でお客様がデザインデータを作成するソフトウェア」と「店舗側の受注や出力業務をサポートするソフトウェア」で構成しています。これらはネットワークで連動しているため、店舗スタッフは、お客様が写真やイラスト、文字などを組み合わせて作成したオリジナルデザインを当社プリンターや各種工作機器を組み合わせ、出力をおこなうことができます。直観的でシンプルな操作画面が特長で、店頭でのビジネスを力強くサポートします。



## DWX-42W

2018年10月5日発表

ガラスセラミックスとハイブリッドレジンの加工に最適化した、ウェット方式デンタル加工機の最新機種。デンタル市場のデジタル化を加速すべく、マシン剛性を高めたことで、生産性の向上と効率化を同時に実現しました。また、使いやすさに定評のある標準附属の専用ソフトウェア「VPanel(ブイ・パネル)」をリニューアル。パソコン画面から加工機の操作を可能にし、操作性も向上しました。DWX-42Wは、歯科技工所から歯科医院まで、歯科技工物製作における幅広いニーズに対応します。



## Eirthemis (エルテミス)

2018年11月15日発表

当社の生産現場で活用しているデジタル屋台の技術・ノウハウを応用し、全国の病院が直面している手術器具の使用履歴管理や保全作業品質の向上および効率化といった課題解決を目的に、浜松医科大学医学部附属病院と共同で開発した手術器具管理ソリューションです。世界的に広がるUDI(Unique Device Identification)規制への対応として、手術器具の保全・管理を包括的に支援します。DGSHAPE株式会社では、デジタル技術を活用して、医療現場の作業支援を通じて安心・安全な作業環境の構築に貢献してまいります。



## TrueVISシリーズが、 「Pick Awards(ピック・アワード)2019」受賞

業務用インクジェットプリンターTrueVIS VG-640/540が米国の独立調査機関キーポイントインテリジェンス社BLI事業部の「Pick Awards 2019」を2部門受賞いたしました。BLIは、1961年創業以来、50年以上にわたりオフィスユーザー向けオフィス機器の評価テストを行っており、同社の発行する評価レポートは、オフィス機器を選定する際の公正な指標として、多くの企業や公的機関から高い信頼を得ています。今回、VGシリーズの7色モデルが印刷品質部門で、4色モデルが生産性部門でそれぞれ最高評価を獲得し、今回の受賞となりました。



TrueVIS VG-640

取締役 DP事業部長 田部耕平(写真左)

主力製品であるTrueVIS VGシリーズの印刷品質と生産性が、信頼と実績のあるBLIから最高評価を得ることができたことは本当に名誉なことです。TrueVISシリーズは、人々を感動させる圧倒的なビジュアルを実現したいと願うお客様に、夢やビジョンをカタチにする力を提供することを目的に生まれたブランドです。これからもサイン製作をはじめとするデジタル印刷に関わるお客様の競争力の向上に貢献していきたいと思っております。



## UVプリンターとUVインクが、 米国SGIAの2018年「プロダクト・オブ・ザ・イヤー」を受賞

当社大型UVプリンターVersaUV(バーサキューブイ)LEC-540と、同製品の専用インクECO-UV(エコキューブイ)インクが2018年の「プロダクト・オブ・ザ・イヤー」を受賞いたしました。デジタル印刷やスクリーン印刷に関連する企業を支援する業界団体SGIA(Specialty Graphic Imaging Association)が主催する同賞は、業界の発展に貢献した優れた製品や技術を表彰するものです。



VersaUV LEC-540

当社の米国販売子会社 **Roland DGA Corporation** 社長 Andrew Oransky

当社は、プリント&カット機能を搭載したUVプリンターのパイオニアとして、この技術の進化と発展に取り組むとともに、お客様に対して新しい表現やビジネスの可能性を提案し続けてまいりました。今回、SGIAで当社のUVプリンターとUVインクが認められたことを大変光栄に思います。



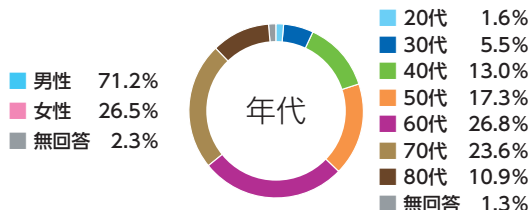
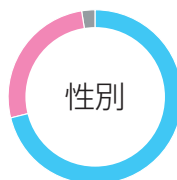
ECO-UV インク

## 株主さまアンケート集計結果

期間: 2018年9月14日から2018年12月31日

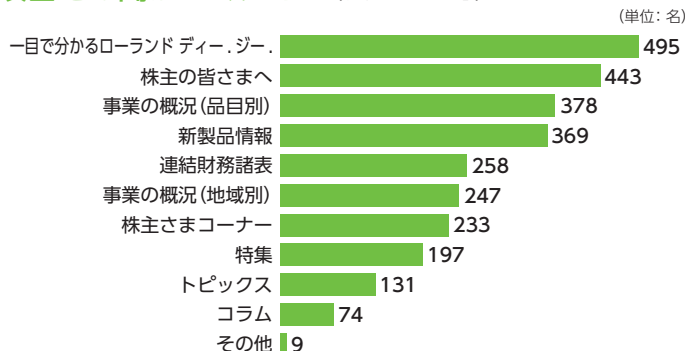
回答数: 1,135名(2018年6月30日現在の株主数10,205名)

前回のDG Value Newsに同封しました株主さまアンケートの結果の一部をご紹介します。お忙しい中ご協力いただき、ありがとうございます。いただいた貴重なご意見・ご要望は今後の経営に活かしてまいります。



### Q 本誌をお読みになり、興味を持たれた項目をお聞かせください(複数回答可)

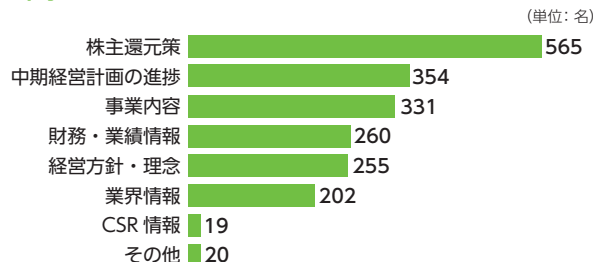
前回のDG Value Newsで興味を持たれた項目は、1位「一目で分かるローランド ディー. ジー.」、2位「株主の皆さまへ」、続いて「事業の概況(品目別)」という結果となりました。本号では、事業活動と経営状況をご理解いただけるよう、「一目で分かるローランド ディー. ジー.」を見直し、当社の強みと連結決算ハイライトを掲載いたしました。今後も、株主の皆さまのご意見・ご感想を参考にさせていただきながら、当社の取り組みをより深く理解いただけるようDG Value Newsの充実を図ってまいります。



### Q 当社に関してもっとお知りになりたい情報をお聞かせください(複数回答可)

「株主還元策」についてもっと知りたいと望まれる株主さまが最も多いという結果となりました。

当社では、業績に応じた利益還元を基本とし、連結利益に対する配当性向30%を念頭に決定したいと考えております。また、毎年12月末現在の株主名簿および実質株主名簿に記載された1単元(100株)以上保有の株主様を対象に、年1回当社が選んだ世界各地の名産品(3,000円相当)を掲載した株主優待オリジナルカタログの中から一品をお選びいただき、株主優待制度を設けております。(2018年12月期実績)今後も、株主の皆さまに対する利益還元を最優先と考え、業績、配当性向、内部留保を勘案しながら安定した配当の維持および株主優待制度の拡充に努めてまいります。





**株主**さま **Q&A** 株主さまアンケートにお寄せいただいたご質問・ご要望にお答えいたします。

**Q** 海外企業との連携について教えてください。



**A**

販売面では、当社が出資する海外販売子会社を中心に、世界200以上の国と地域へ製品とサービスを提供しております。特に、連結売上高の約90%を海外が占める当社では、各地域に密着した販売網が大きな強みになっております。生産面では、本社工場とタイ工場の2拠点でコスト競争力、生産リードタイムの向上に取り組むとともに、需要変動への対応力を強化しております。開発面では、欧州を中心に地域メーカーとの協業(Co-Creation)により、特定用途向けプリンターの開発を進めています。

**株主優待のお知らせ**

株主の皆さまからの日ごろのご支援に感謝するとともに、当社への理解を一層深めていただくことを目的に、株主優待制度を設けています。

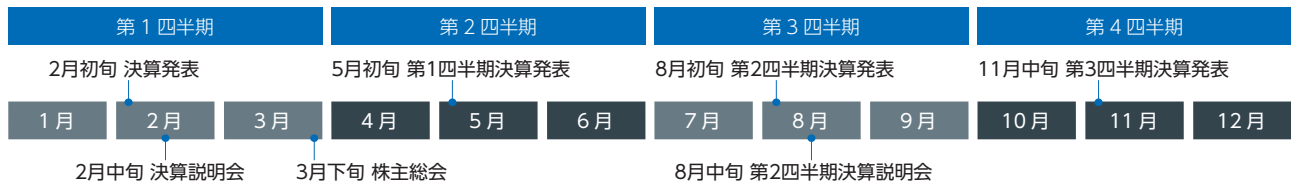
2018年12月31日現在の1単元(100株)以上所有の株主さまを対象に、3月13日に株主優待カタログ(3,000円相当)を発送しております。株主優待カタログに記載の有効期限をご確認いただき、期日までにお申し込みいただけない場合は、優待権利が無効となり、以後は対応いたしかねますので、お早目にお申込みください。



株主優待担当

ローランド ディー.ジー.株式会社  
広報IRユニット TEL 053-484-1400

**年間IRカレンダー**



## 世界に一つだけの扇子と自分にぴったりの香りに出逢える体験型イベント

8月4日～7日、洗剤やハミガキなどの家庭用品を手掛ける国内トップクラスのメーカーであるライオン株式会社様が、アロマ柔軟剤「ソフラン アロマリッチ」の香りの世界をお客様に体験いただくPRイベント「あなたの香りに、出逢える場所。Sense Your Aroma Gallery Produced by Aromarich」を開催いたしました。当イベントにおいて目玉企画の1つであるオリジナル扇子の製作に、当社のUVプリンターが協力させていただきました。COTO事業部 伊藤智昭に話を聞きました。



### Q 今回のイベントはどのような内容ですか？

#### A ライオン株式会社様の体験型PRイベントで、自分にぴったりの香りと扇子のデザインを提案してもらえます。

アロマリッチの大幅リニューアルにとともに、「もっと多くのお客様に自分にぴったりの香りと出会い、楽しんでほしい」という想いで実現した体験型PRイベントです。具体的には、当日の服装などの配色を独自の色解析システムで解析し、自分にぴったりの香りと扇子のデザインを提案してもらえ、というものでした。まず、フォトブースで専用タブレットに名前を入力後、全身写真を撮影します。撮影された写真は、美しいアニメーションやBGMとともにブース内のスクリーンにてライブで映し出されます。色解析は30秒ほどで完了し、その日の服装に合わせた自分だけの扇子のデザインが現れます。

### Q 当社製品はどのように活用されていたのでしょうか？

#### A オリジナル扇子製作で活用していただきました。

来場者それぞれのオリジナルデザインや名前を当社のUVプリンターを使って扇子に直接印刷しました。オリジナル扇子に施されたモチーフは、国内外で活躍するアーティスト、ニキ・ローレケ氏がデザイン。やわらかいタッチや色彩が、扇子の上で忠実に再現されていました。扇子を広げた部分にオリジナルのデザイン、柄の部分に名前がプリントされていました。



### Q 自分だけの扇子はどのように作られたのですか？

#### A 解析結果をもとに、ぴったりの香りとデザインで世界に一つだけの扇子を作成しました。

扇子のプリントを待つ間、お客様はカウンセリングコーナーで香りのプロと一緒に自分に合った香りを見つけます。解析によって導き出

された最も合うアロマリッチの香りをベースに、気分に合わせて香りをブレンドし、自分にぴったりの香りを作ります。でき上がった香りは扇子用のアロマミストとして持ち帰ることができます。アロマミストのレシピとサンプルも進呈されるので、自宅でも楽しむことができます。その後、UVプリンターで印刷されたオリジナル扇子に専用のアロマミストを吹きかければ、自分にぴったりの香りを楽しむことができる世界に一つだけの扇子のでき上がりです。

### Q ライオン株式会社様からの反応はいかがでしたでしょうか？

#### A オリジナル扇子に特別感を感じていただくことができました

ライオン株式会社様は、より多くの方に興味を持つと同時に、SNS\*でも拡散していただけるように会場の選定から装飾、自由に撮影ができるフォトスポットの設置まで、工夫をされていました。オリジナル扇子は、当日の洋服や小物の色が反映されたデザインと柄に名前が入っていて、来場者の方から特別感を感じられたと好評を博したと伺っています。また、ご担当者様も当社UVプリンターの動く様子を動画で撮影されており、その動きだけでもSNS映えするとの感想もいただきました。  
※SNS(エス・エヌ・エス)…人と人との繋がりを支援する、インターネットサービス

### Q COTO事業部では、今後はどのような活動を行う予定ですか？

#### A 豊かな経験や時間を提供する「コトづくり」をお客様とともに築き上げていきたいと考えております。

今回のイベントでは、一般公開日の4日間に多くのお客様がギャラリーを訪れ、予定を上回る700名以上の方にオリジナル扇子を製作いただくことができましたと伺いました。このような素敵なイベントに協力することができ、大変嬉しく思っております。

当事業部では、モノはコトをより豊かにする上で欠かせない手段としてとらえております。単に商品(モノ)を提供するだけのビジネスではなく、それを手に入れた人がどのような喜びの瞬間を迎えるのかをイメージし、その想いをカタチにすることで豊かな経験や時間を提供する「コトづくり」をお客様とともに築き上げていくことを目指しています。

## ■ 会社概要

商号	ローランド ディー.ジー.株式会社
設立	1981年5月1日
資本金	3,668,700,000円
主な事業内容	コンピュータ周辺機器の製造販売
従業員数	1,232人(連結)

## ■ 役員一覧 (2019年3月20日現在)

取締役社長 <sup>※1</sup>	藤岡 秀 則
常務取締役	橋本 浩 一
取締役	田部 耕 平
取締役	上井 敏 治
社外取締役 <sup>※2</sup>	広瀬 卓 生
社外取締役 <sup>※2</sup>	遠藤 克 博
監査役	中川 正 則
監査役	鈴木 正 康
社外監査役 <sup>※2</sup>	松田 茂 樹
社外監査役 <sup>※2</sup>	本 田 光 宏

※1 代表取締役です。

※2 (株)東京証券取引所が定める独立役員です。

## ■ 会計監査人

有限責任監査法人トーマツ

## ■ 事業所

本社	浜松市北区新都一丁目6番4号
都田事業所	浜松市北区新都一丁目1番3号
営業所	東京、名古屋、大阪、福岡
サポートセンター	札幌、仙台、広島

## ■ 連結子会社

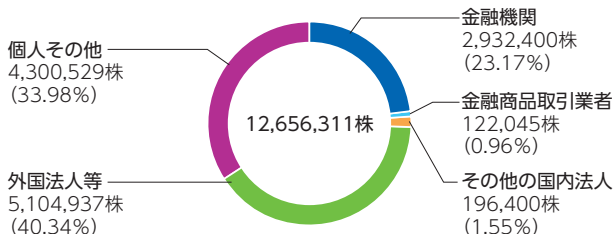
Roland DGA Corporation (アメリカ)  
 Roland DG Benelux N.V. (ベルギー)  
 Roland DG (U.K.) Ltd. (イギリス)  
 Roland Digital Group Iberia, S.L. (スペイン)  
 Roland DG Mid Europe S.r.l. (イタリア)  
 Roland DG North Europe A/S (デンマーク)  
 Roland DG Australia Pty. Ltd. (オーストラリア)  
 Roland DG (China) Corporation (中国)  
 Roland DG Korea Inc. (韓国)  
 Roland DG Brasil Ltd. (ブラジル)  
 Roland DG EMEA, S.L. (スペイン)  
 Roland Digital Group (Thailand) Ltd. (タイ)  
 Roland DG Deutschland GmbH (ドイツ)  
 Roland DG Europe Holdings B.V. (オランダ)  
 Roland DG RUS LLC (ロシア)  
 DGSHAPE株式会社 (日本)  
 Roland DG France SAS (フランス)

## ■ 株式の状況

発行可能株式総数	71,200,000株
発行済株式の総数	12,656,311株
株主数	18,936人

株主名	持株数	持株比率
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,054,000株	8.32%
TAIYO HANEI FUND, L.P.	891,700株	7.04%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019	869,514株	6.87%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	465,800株	3.68%
TAIYO FUND, L.P.	439,300株	3.47%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	414,000株	3.27%
富岡昌弘	326,900株	2.58%
ローランド ディー.ジー.社員持株会	272,754株	2.15%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	199,000株	1.57%
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040	190,029株	1.50%

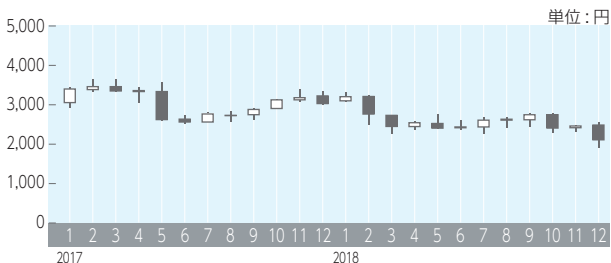
## ■ 所有数別状況



※自己名義株式195株は「個人その他」、証券保管振替機構名義株式8,500株は「その他の国内法人」に含まれています。

※記載比率は、小数点第2位未満を四捨五入して表示しています。

## ■ 株価の推移



## 株主メモ

事業年度	毎年1月1日から12月31日
定時株主総会開催時期	3月中
単元株式数	100株
基準日	定時株主総会 12月31日 期末配当 12月31日 中間配当 6月30日 その他必要があるときは、あらかじめ公告します。
公告方法	当社の公告は電子公告とし、インターネットホームページに掲載します。 www.rolanddg.com/ja/investors/ ※ただし、事故その他やむを得ない事由により電子公告を行うことができない場合は、日本経済新聞に掲載します。
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 電話 0120-232-711(通話料無料) [受付時間 9:00~17:00(土、日、祝祭日、年末年始を除く)] ホームページ www.tr.mufg.jp/daikou/
株主優待	毎年12月31日現在の1単元(100株)以上所有の株主さまに、年1回当社が選んだ世界各国の名産品(3,000円相当)を掲載したオリジナルカタログの中から一品を選択していただくものです。
本誌に関する お問い合わせ先	広報IRユニット TEL 053-484-1400
株式・株主優待に 関するお問い合わせ先	広報IRユニット TEL 053-484-1400

### (ご注意)

- 株主さまの住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社など)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などにお問い合わせください。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。
- 特別口座に記録された株式に関する各種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、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店においてもお取次ぎいたします。
- 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。

## IRサイトのご案内

当社 IR サイトがホームページランキング調査で入賞しました。

今後もコンテンツや機能を拡充し、積極的に情報開示を行ってまいります。



### 最新IRイベント

直近の決算発表日や個人投資家向けのIRイベントへの出展など、IRに関する最新情報をお知らせしています。

### 個人投資家の皆様へ

「事業内容」や「業績」などの基本情報のほか、「当社の強み」や「当社製品の活用事例」などをわかりやすく紹介しています。

### IRメール配信

メールアドレスをご登録いただいた方には、ニュースレターや決算情報などの最新情報をメールにてお知らせしています。

[www.rolanddg.com/ja/investors/](http://www.rolanddg.com/ja/investors/)

ローランド ディー.ジー. IR

検索



### マルチデバイスへの対応

当社の IR 情報をスマートフォンやタブレットからも閲覧いただくことができます。上記 URL に直接アクセスしてご利用いただけます。

