

ローランドディー・ジー株式会社

2018年12月期 第2四半期
決算説明会

2018年8月10日

 Roland

2018年12月期の方針

- ✓ 2018年は事業ポートフォリオの転換期となる
- ✓ DGSHAPE事業とリテイル事業のさらなる成長を図り、新たな事業の柱とする
- ✓ 研究開発費の水準を維持し、技術開発力強化を継続

2018年12月期 第2四半期 連結業績

- ✔ **プリンター低調の影響で減収だが、経費減少等により増益**
- ✔ **デンタル加工機が牽引し工作機器は伸長**
- ✔ **業績予想に対しては利益が上振れ**

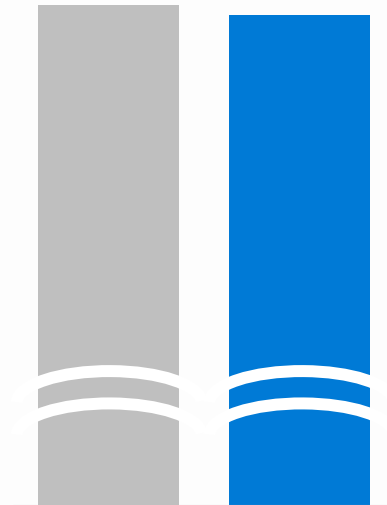
2018年12月期 第2四半期 連結業績

(単位：百万円)

売上高

-2.0%

21,411 20,973



2017 Q2 2018 Q2

営業利益

+30.1%

1,369 1,781



2017 Q2 2018 Q2

経常利益

+19.5%

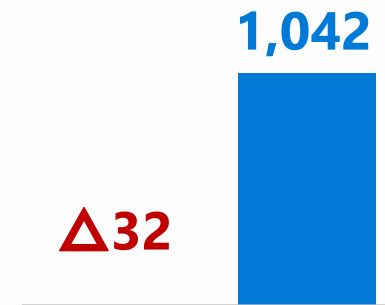
1,361 1,627



2017 Q2 2018 Q2

四半期純利益※

(-)



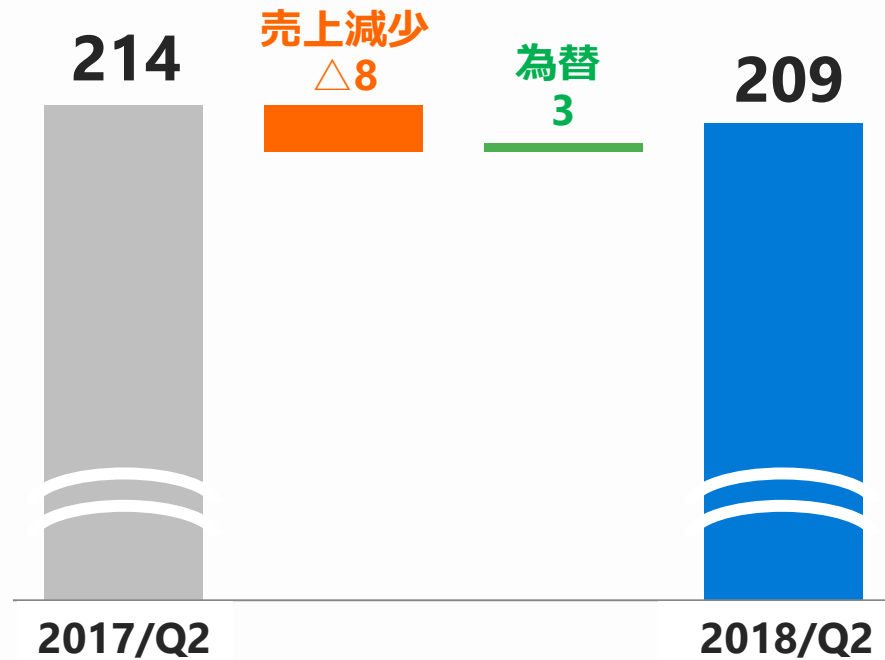
2017 Q2 2018 Q2

※四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期期純利益/純損失

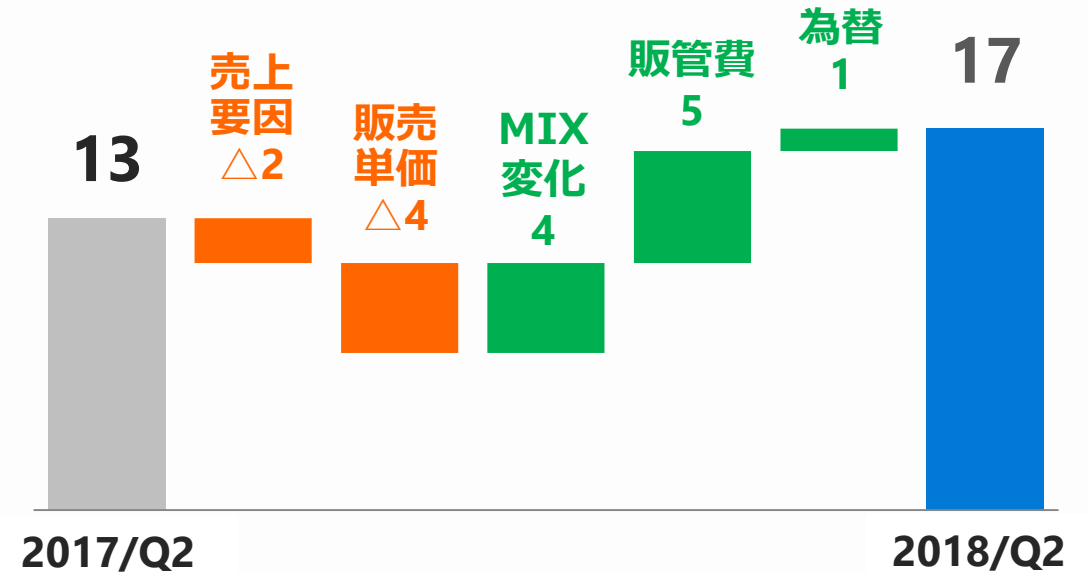
売上高・営業利益分析 前期比

(単位：億円)

売上高



営業利益



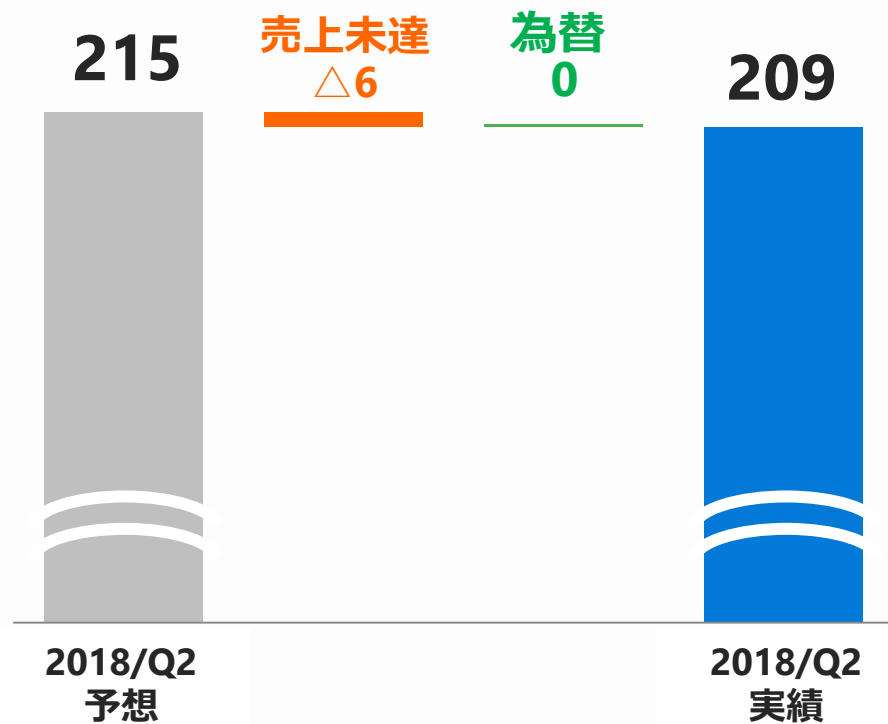
期中平均レート
(単位：円)

	2017/Q2	2018/Q2	
USD	112.38	108.69	96.7%
EUR	121.67	131.67	108.2%

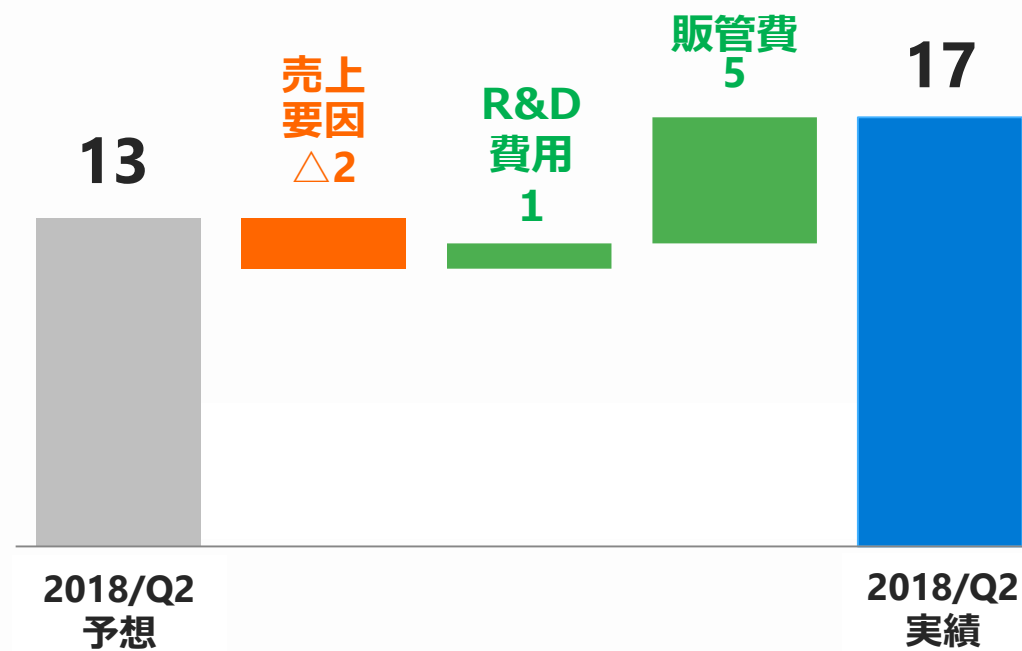
売上高・営業利益分析 予想比

(単位：億円)

売上高



営業利益



期中平均レート
(単位：円)

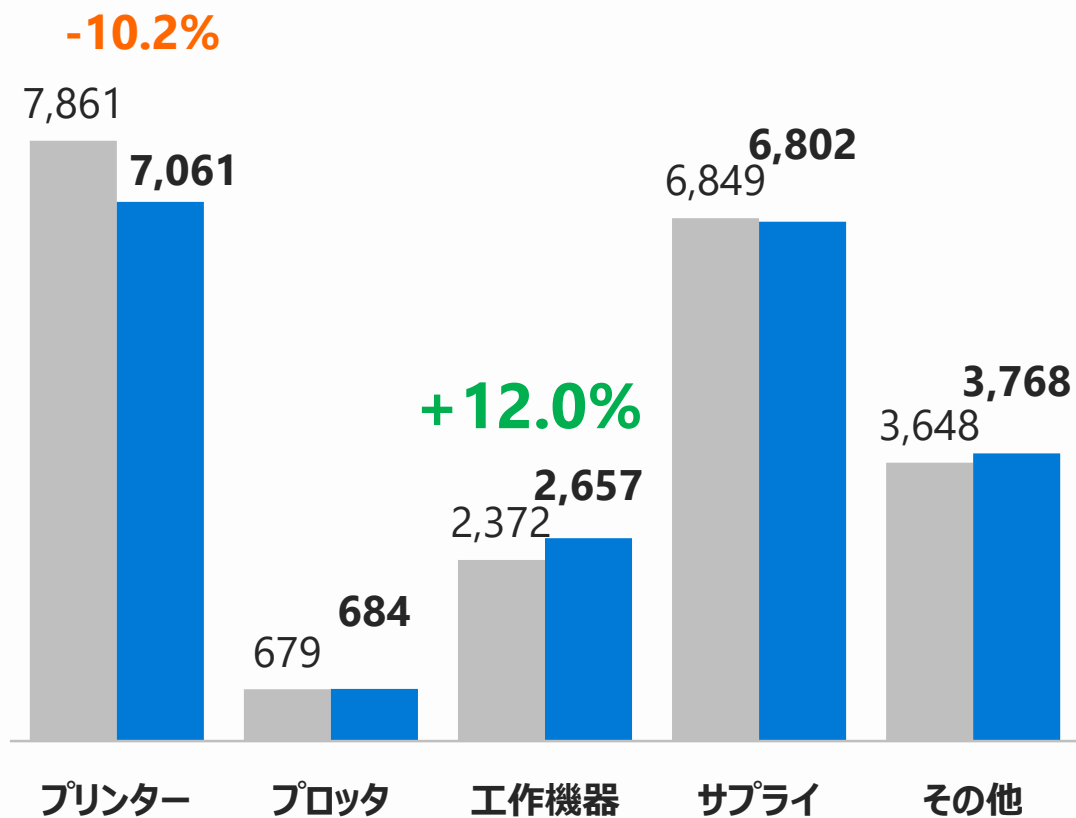
	2018想定	2018/Q2	
USD	110.00	108.69	98.8%
EUR	130.00	131.67	101.3%

2018年12月期 第2四半期 品目別売上高

(単位：百万円)

■ 2017 Q2

■ 2018 Q2



プリンター

- ✓ サイン用プリンターが大きく減少
- ✓ UVプリンターは前年同期並み

プロッタ

- ✓ 新製品が大きく増加

工作機器 (DGSHAPE)

- ✓ デンタル加工機は新製品効果継続
- ✓ 3Dものづくりでは新製品が一段落

サプライ

- ✓ 溶剤インク(サイン)が減少
UVインクの増加でカバー

その他

- ✓ サービスパーツと保守料が増加

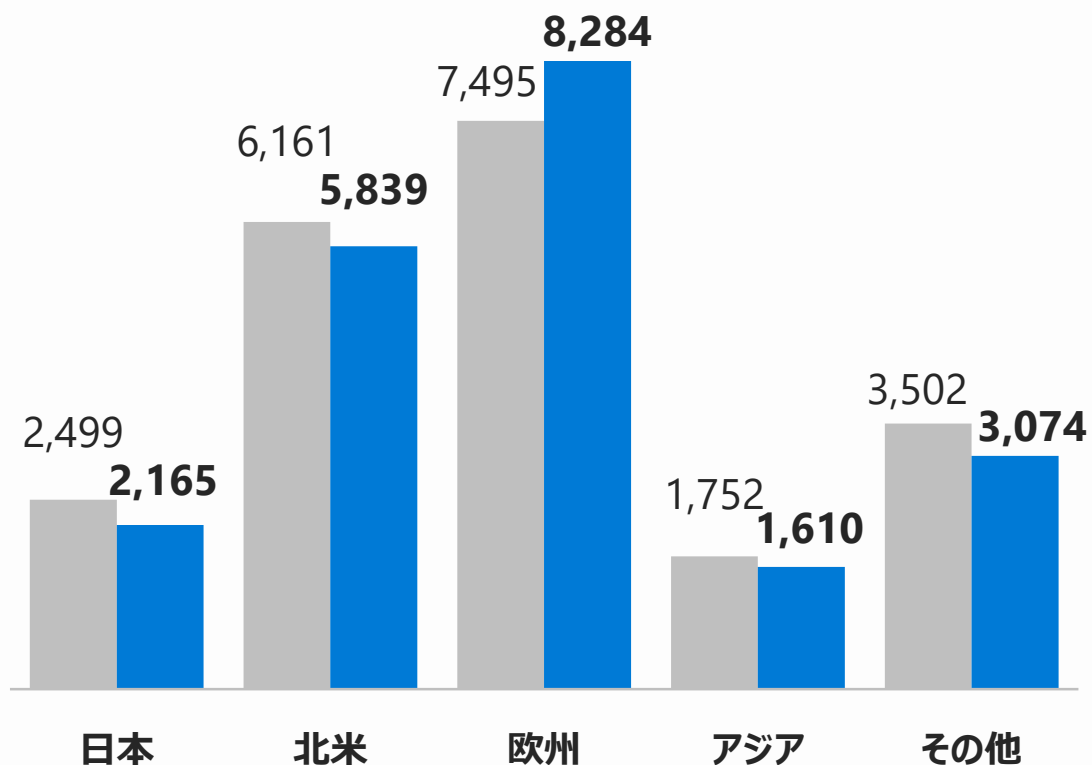
2018年12月期 第2四半期 地域別売上高

(単位：百万円)

■ 2017 Q2

■ 2018 Q2

+10.5%



日本

- ✓ サイン用プリンターが減少
- ✓ UVプリンターも低調

北米

- ✓ リテイル専任チーム発足、市場開拓が徐々に進み始め、UVプリンターが増加
- ✓ サイン用プリンターは減少

欧州

- ✓ デンタル加工機が大幅増加
- ✓ サイン用プリンターは微増

アジア

- ✓ 中国やアセアンでプリンターが伸び悩み

その他

- ✓ 小型UVプリンターやデンタル加工機が増加
- ✓ 南米地域は堅調、アフリカ地域は減少

要約連結貸借対照表(2018年6月30日現在)

総資産 353億93百万円

有利子負債総額 39億60百万円
△8億58百万円

✓現金及び預金
+ 10億93百万円

✓たな卸資産
△11億55百万円

流動資産
257億67百万円

固定資産
96億25百万円

資産の部

流動負債
73億67百万円

固定負債
51億86百万円

✓支払手形及び買掛金
△2億5百万円

✓長期借入金の返済
△7億20百万円

純資産
228億39百万円

✓利益剰余金
+ 5億99百万円

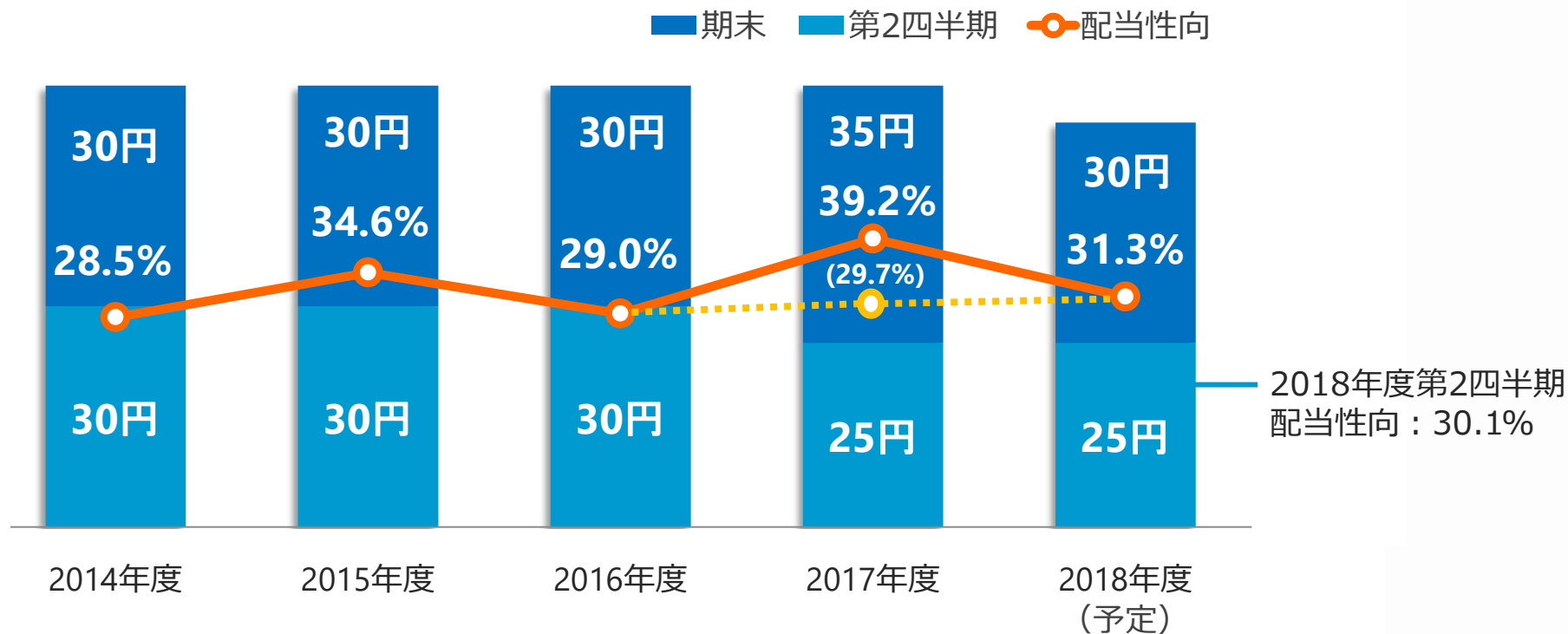
✓自己資本比率
+ 2.9ポイント

自己資本比率 64.5%

負債純資産の部

※増減は前期末比

**2018年度：第2四半期25円、期末は30円の年間55円を予定
年間の予想配当性向は31.3%**



※ 黄色点線は特損等の特殊要因を除いた場合

2018年12月期 通期 連結業績予想

2018年12月期 通期連結業績予想

(単位：百万円)



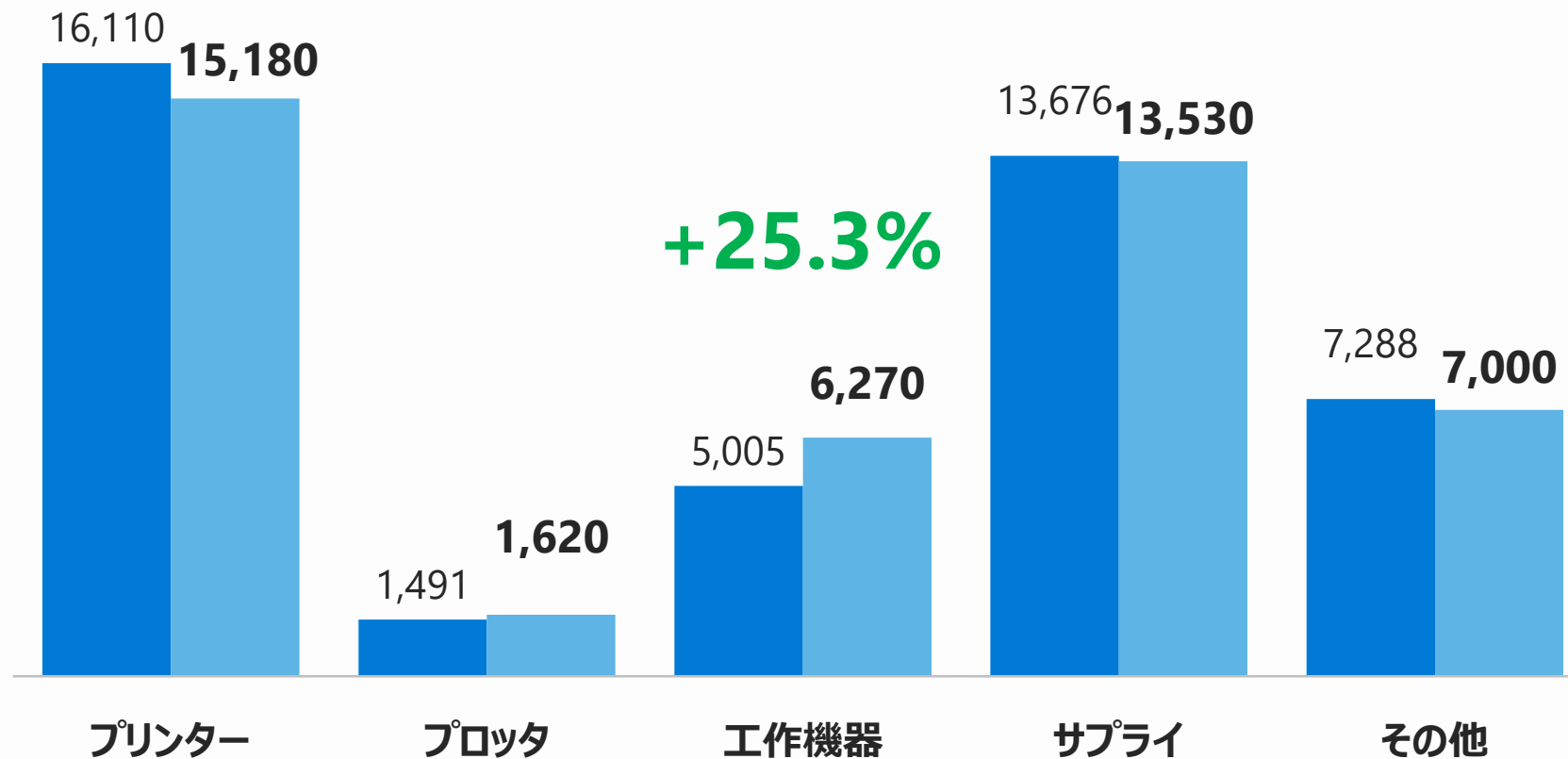
※当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益

2018年12月期 品目別売上高予想

(単位：百万円)

■ 2017年度

■ 2018年度(予想)

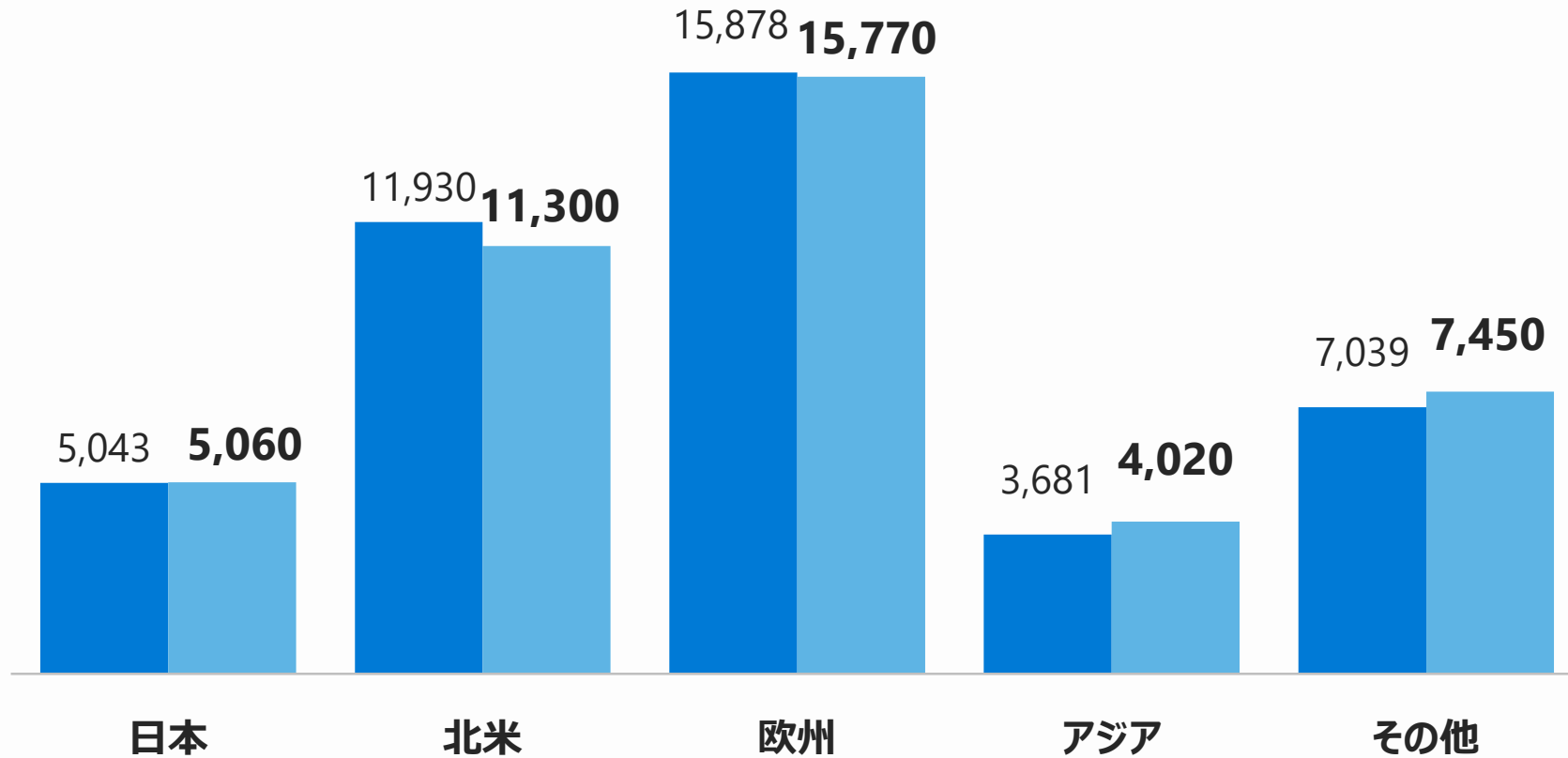


2018年12月期 地域別売上高予想

(単位：百万円)

■ 2017年度

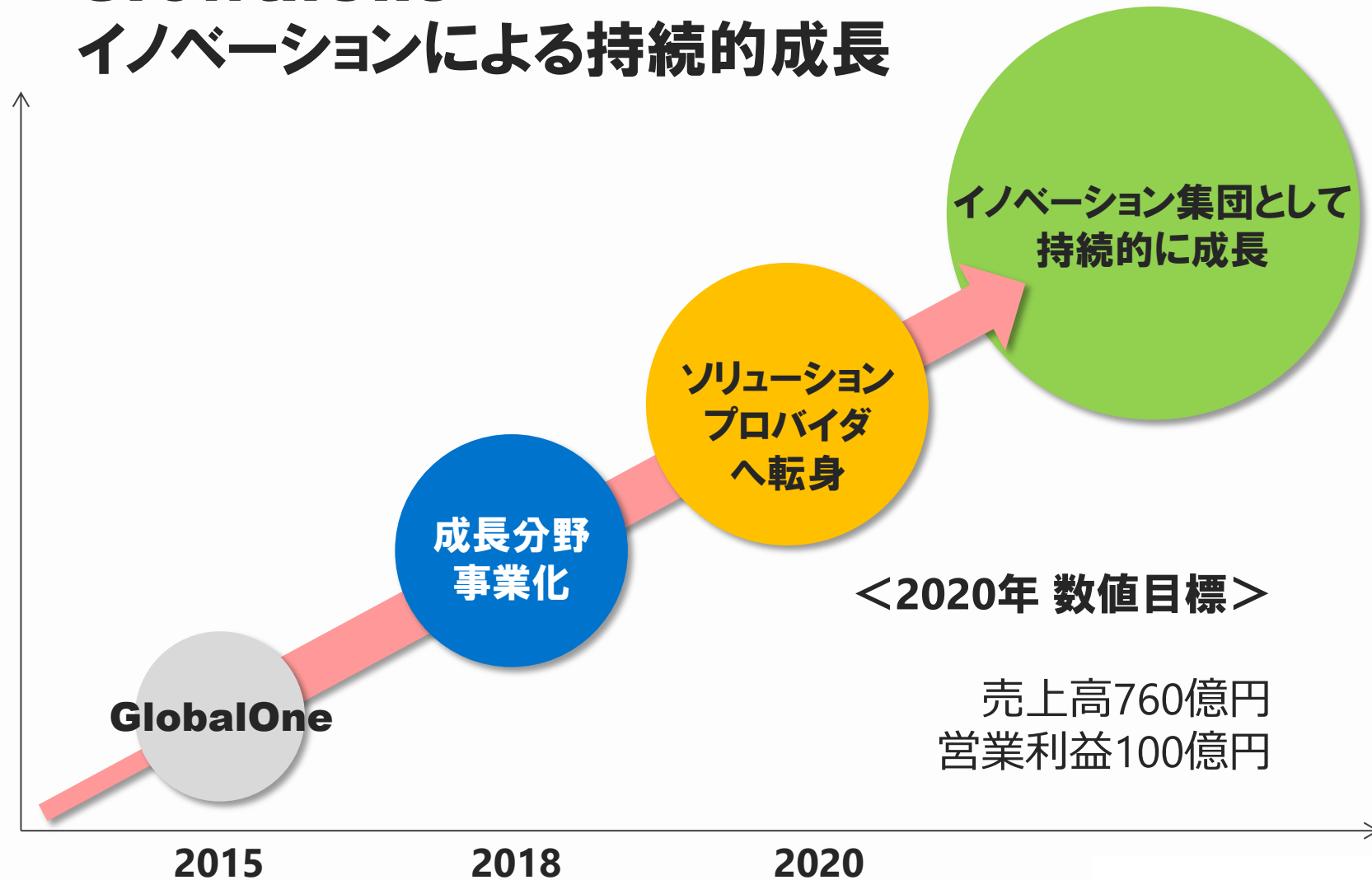
■ 2018年度(予想)



中期経営計画(2016年度-2020年度)の見直しについて

中期経営計画(2016年度 - 2020年度)

GrowthOne イノベーションによる持続的成長



これまでの取り組みと成果

成長分野の事業化の加速



デンタル事業の成長

売上高 **46%UP**

2015 ⇒ 2017



プリンターの技術強化の遅延による
新製品開発への影響

店頭での加飾印刷用途の提案



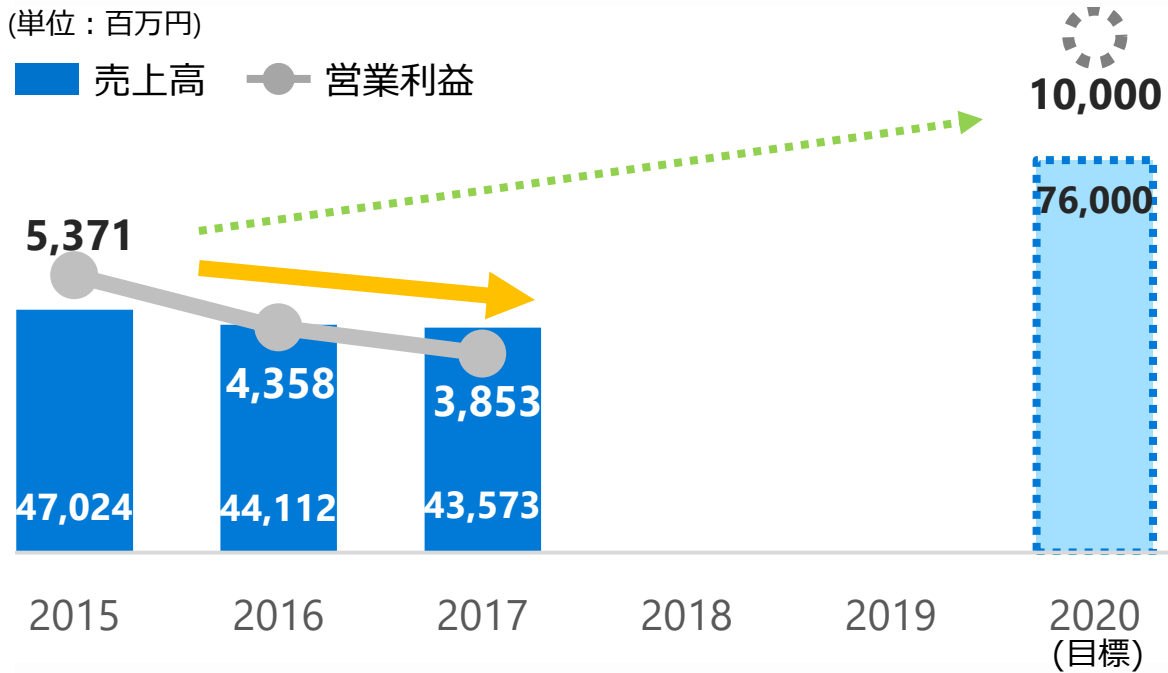
成長分野がサイン市場向けプリンターの
減少をカバーしきれていない

中期経営計画見直しの背景

(単位：百万円)

■ 売上高

● 営業利益



業績は減少傾向で2020年の目標達成は困難

- ・ サイン市場での想定以上の競争激化によるプリンター売上の大幅減少と収益性の低下
- ・ プリンターの技術開発や成長分野拡大の進捗遅延などの内部的な課題



中期経営計画 (2016年度-2020年度)を見直し

	2015	2016	2017	2020 (目標)
プリンター	20,175	18,027	16,110	34,400
プロッタ	1,476	1,292	1,491	1,600
工作機器	3,951	4,188	5,005	10,000
サプライ	14,978	13,623	13,676	20,000
その他	6,443	6,980	7,288	10,000

Mission

デジタルの活用でより豊かな社会を実現する

Slogan

**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**

ニッチ市場でデジタルソリューションを提供する高付加価値企業

事業の新陳代謝による持続的成長と高収益性の実現

修正後中期経営計画の位置づけと課題

2018 ~ 2020

成長ステージに向けた転換期



成長分野の拡大



サイン市場向けプリンター売上の下げ止め



収益性の改善

2021 ~

目指す姿を実現する
新たな成長ステージ

※ 成長曲線イメージ

修正後中期経営計画における重点課題



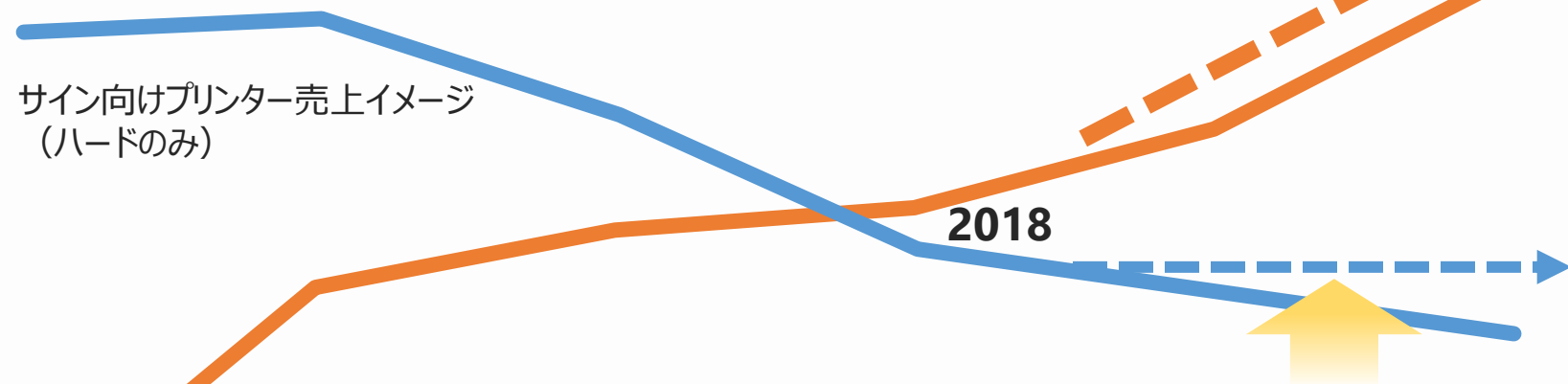
成長分野の拡大

- ・事業分野と経営資源配分の明確化
- ・リテイル分野から発展させた新事業の拡大



収益性の改善

- ・自社開発インクの拡販
- ・継続的な原価低減
- ・販管費の圧縮



サイン市場向けプリンター売上の下げ止め

- ・技術開発の強化、新製品投入
- ・現地パートナーとの協業による製品ラインナップ強化

- ・UVプリンター
- ・デンタル
- ・3Dものづくり

中期経営計画 修正目標

	2017年	2018年 (予想)	2020年 (当初目標)	2020年 (修正目標)
売上高(億円)	435	436	760	460
営業利益(億円)	38	34	100	45
営業利益率	9%	8%	13%	10%
ROE	9%	10%	15%	12%

中期経営計画 品目別売上高・地域別売上高 修正目標

品目別売上高

(単位：億円)

	2017年	2018年 (予想)	2020年 (当初目標)	2020年 (修正目標)
プリンター	161	151	344	172
プロッタ	14	16	16	15
工作機器	50	62	100	81
サプライ	136	135	200	116
その他	72	70	100	76

地域別売上高

(単位：億円)

	2017年	2018年 (予想)	2020年 (当初目標)	2020年 (修正目標)
日本	50	50	70	54
北米	119	113	200	141
欧州	158	157	250	162
アジア	36	40	100	41
その他	70	74	140	62

事業戦略について

事業分野の再定義

中計開始時に設定した事業分野

サイン

リテイル

多用途印刷

テキスタイル

デンタル

3Dものづくり

今後の事業分野

デジタル プリンティング

サインも含め、印刷のデジタル化が求められるさまざまな分野に向けて、当社の強みを活かしたソリューションを提供することで、顧客の印刷ビジネスの拡大に貢献する事業

COTO (コト)

一般のお客様のさまざまなコト（嬉しいコト、楽しいコト）を演出する付加価値の高いパーソナライズ商品の製作を支援するソリューションを、小売業やサービス業に対し提供する事業

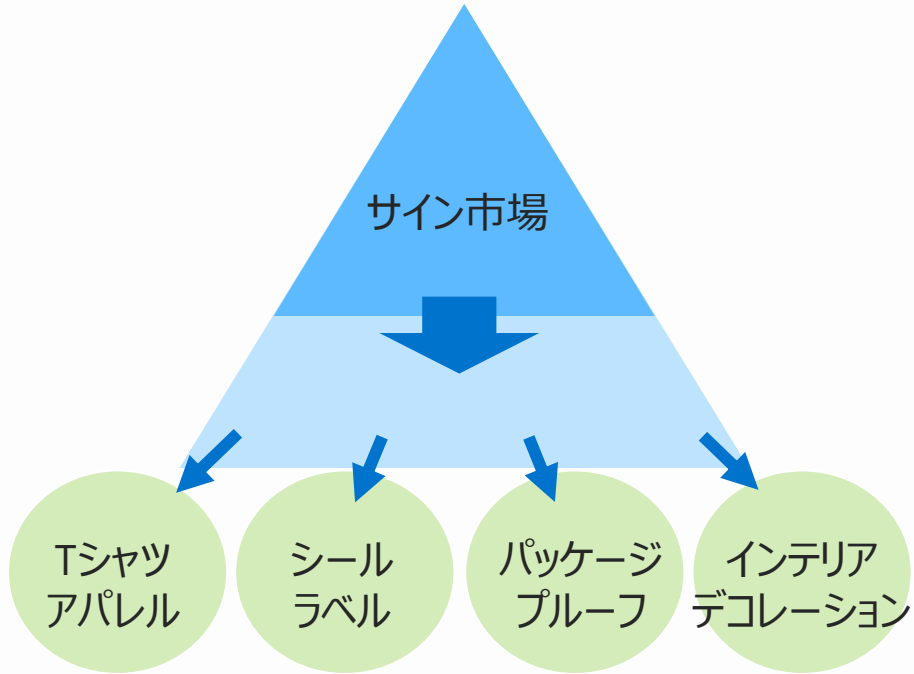
DGSHAPE

デンタル、医療、製造業、教育など、ヘルスケアやものづくりの分野でデジタルによるワークフロー革新を推進し新たな価値の創造を目指す事業

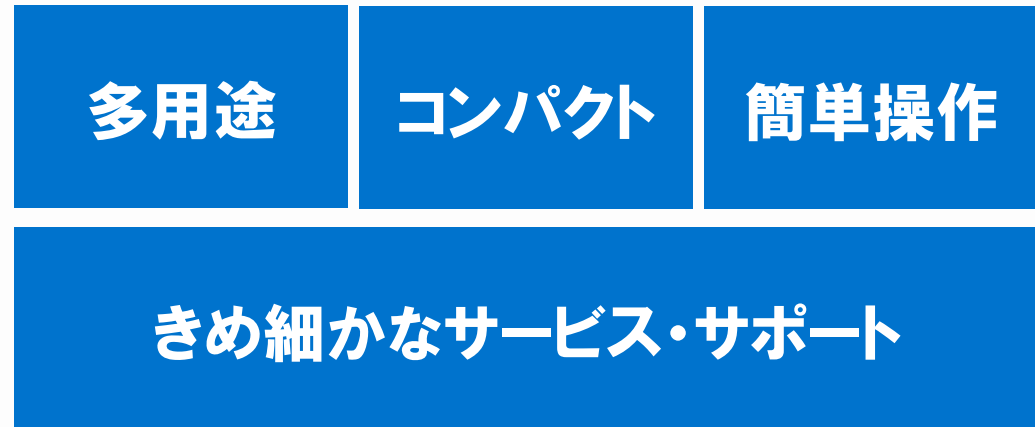
デジタルプリンティング事業

サイン市場の裾野拡大と周辺分野の開拓

サイン市場（溶剤プリンター市場）の
裾野を広げ様々な周辺用途を開拓

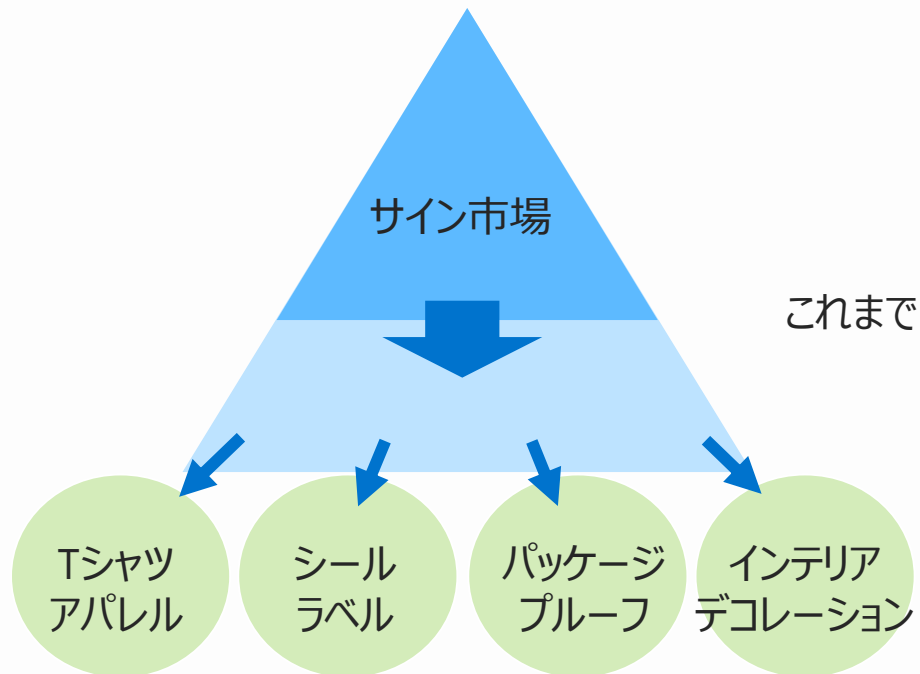


当社の特長・強み



さまざまな印刷分野のデジタル化拡大

サイン市場(溶剤プリンター市場)の裾野を広げ様々な周辺用途を開拓



技術の流れ

デジタルデバイス / ネットワーク / クラウド / ICT / IoT / AI の発展

世の中の流れ

デジタルデータ活用 / ニーズ多様化 / 個性の追求 / SNSでの発信・共有

デジタルプリンティングの
対象エリア

今後

サイン市場
成熟化

印刷のデジタル化が拡大していく

Tシャツ
アパレル

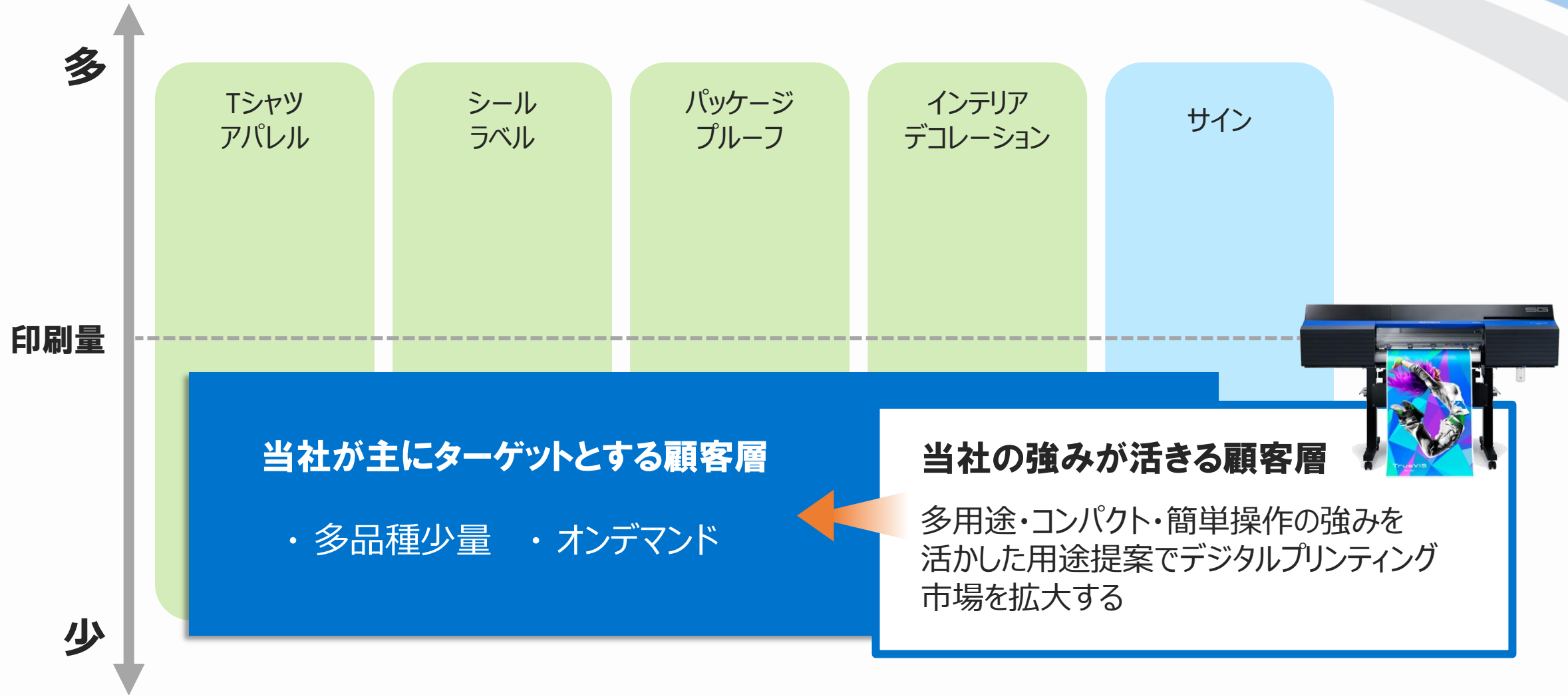
シール
ラベル

パッケージ
プルーフ

インテリア
デコレーション

新たなデジタル化分野が広がる

デジタルプリンティングのターゲット顧客層



技術開発・製品開発の強化

- ・ サイン市場向け売上を下げ止める顧客価値の高い新製品の開発
- ・ 現地パートナーとの協業(Co-Creation)により特定用途に最適なソリューションを提供する



ベルトドライブ方式UVプリンター



壁紙製作用プリンター



ダイレクトテキスタイルプリンター

- ・ ターゲット分野に対して、多用途に対応できるデジタルプリンティングソリューションを提供する

さまざまな素材と形状のメディアに対応できるプリンティング技術開発



- ・ ジェットイング(吐出)
- ・ インク
- ・ XYZ軸制御

各技術の強化

デジタルプリンティング事業まとめ

事業方針

多様な用途に対応できるソリューションの提供で、デジタル化によるプロセス革新を推進することで、既存顧客のビジネス拡大に貢献するとともに、新たなデジタルプリンティング市場を創出する

2020

- 新製品の投入による価値提供
 - 現地パートナーとのCo-Creation（協業）による製品ラインナップの強化
-
- 多様な用途への対応を可能にする新たなプリンティング技術の開発（メディア対応力強化）
 - 継続的な原価低減

COTO事業

リテイル事業

 Roland
加飾印刷ソリューションの提供



当社のユーザー

店頭におけるさまざまな商品への加飾印刷・販売



最終的にパーソナライズ商品を手にするのは個人のお客様

個人のお客様のコトにフォーカス

コトを演出するパーソナライズ商品で
喜び、驚き、幸せを生み出す



パーソナライズ商品を
求める個人のお客様



嬉しいコト



楽しいコト

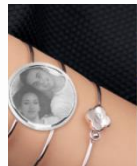


幸せなコト



ニーズの背景にあるさまざまなコト

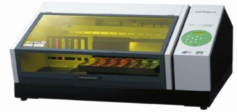
コトを演出するパーソナライズ商品



COTO事業 コンセプト

**人の想いをカタチにするきっかけと機会を創出し、
豊かな時間や経験を提供する**

COTO事業のターゲットと個人への価値提供



製品・サービスの提供先

COTO事業のターゲット
小売業・サービス業



最終的な価値提供先

個人のお客様



COTO事業のビジネスチャンス

小売業・サービス業

産業の変化

オンラインショップの普及による
実店舗への来客数減少

多様な消費者ニーズへの対応



ターゲットとなる
小売業・サービス業店舗数
900,000件

※ 当社推計



一般消費者

社会の変化

デジタルデバイスやSNSの普及
好みの多様化・個性の追求

パーソナライズギフト市場
CAGR 8.7%

※ 当社推計



産業の変化や社会の変化をビジネスチャンスに

多様な製品ラインナップ

プリンターだけでなく3D製品も含め、商品のパーソナライズ加工に最適な製品ラインナップで、さまざまな用途提案を行う



UV-LEDプリンター

スマホケース、文房具、写真立てなど



低溶剤プリンター

Tシャツ、ステッカーなど



カッティングマシン

Tシャツ、ステッカーなど



彫刻機

ネームプレート、ギフトなど



メタルプリンター

アクセサリ、ギフトなど



レーザー箔転写機

スマホケース、化粧品、文房具など



小売業・サービス業



パーソナライズ商品製作を支援するソフトウェア

店舗でのパーソナライズ商品
製作を支援するソフトウェア

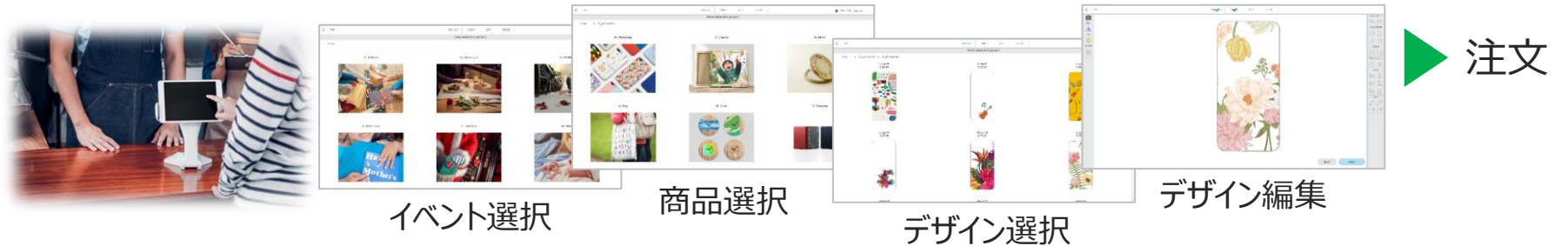
cotodesign
(コトデザイン)

NEW

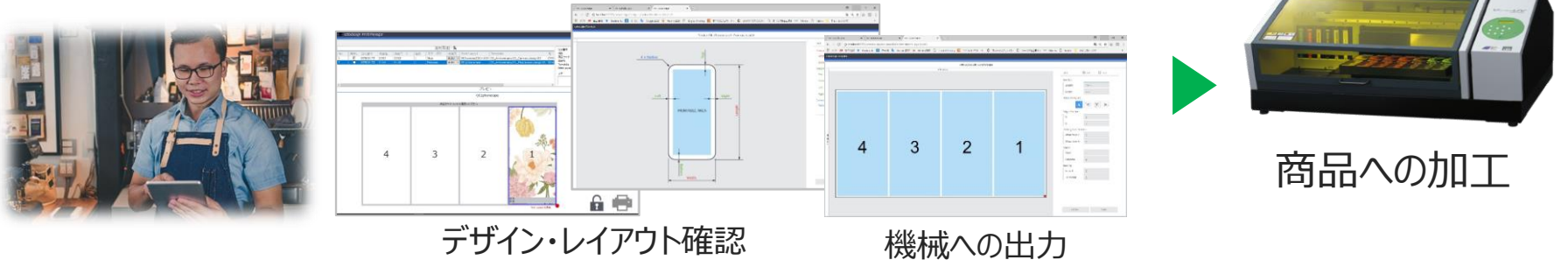


2018年1月発売開始

来店客が店頭でデザイン作成を簡単に行うことができる



店舗側は受注や機械での出力業務が簡単に効率的に行うことができる



COTOソリューションの強化と価値提供

小売業・サービス業、その先の個人まで価値提供に必要な要素を揃えたソリューション構築



イベントなどに合わせた販促サポート

お客様のイベントや行事に合わせた販促をサポートする仕組みの提供



事業方針

消費者ニーズの変化や小売・サービス業の産業変化をビジネスチャンスに、小売業・サービス業へ当社独自の加飾加工ソリューションを提供し、個人のお客様のコトを演出するとともに想いを実現する

2020

- Cotodesignソフトと製品ラインナップの組み合わせで独自の
コトビジネスソリューションを提供する
 - 導入事例の蓄積と横展開の継続
 - 認知度を高めるプロモーションの実施
-
- 小型UVフラットベッドプリンターを中心としたCOTO事業向け
製品の開発によるラインナップの強化





デンタル



3Dものづくり



医療支援システム



デンタル分野の成長

デンタル加工機売上高
2015 ⇒ 2017

46.5% 増

(CAGR 21%)



2015

2016

2017

市場のデジタル化ニーズを捉え、着実に成長

- ・ 歯科技工所のニーズを捉えた新製品の投入と拡販

2017年3月：2機種発売



DWX-52DC



DWP-80S

2018年2月：2機種発売



DWX-52DCi



DWX-52D

技工所向けデンタル加工機販売における当社のシェア

米国：約23% 日本：約48% (いずれも2017年時点, 自社調べ)

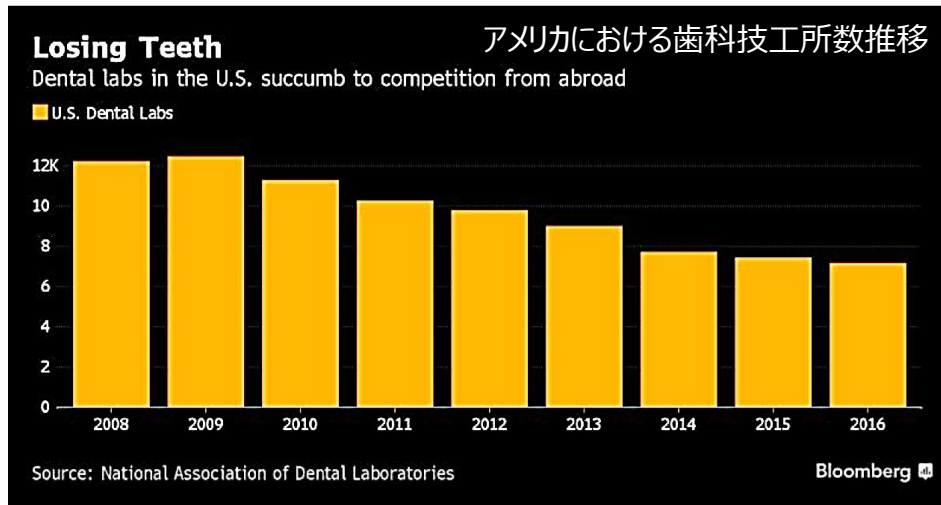
- ・ 新興国における販売網強化と売上の増加

デンタル業界の市場動向

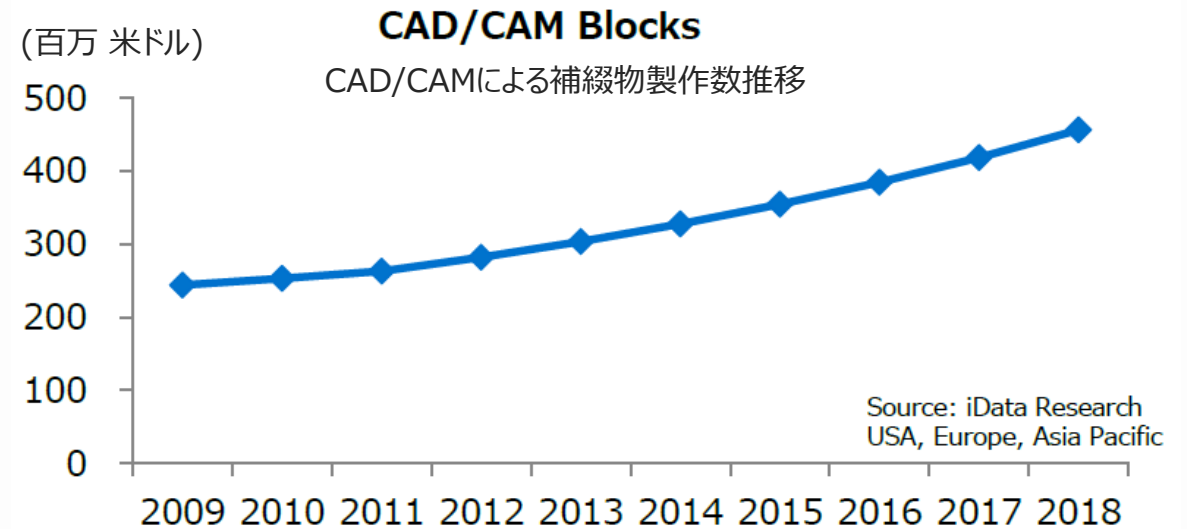
歯科技工所の数は減少するものの、デジタルワークフローによる補綴物製作の仕事量は増加

デジタル化の進展、職人不足などにも
ともない歯科技工所は減少傾向

CAD/CAM補綴物の製作量は
増加傾向でデジタル化が進む



米国では、2011年から2016年の5年間で
約25%減少



米国では、2016年にCAD/CAMシステムを使った
セラミック材料による補綴物の製作量が50%を上回る

デンタル事業の成長に向けた取り組み

歯科技工業界の変化に応じたソリューション提供

中小技工所

多様な材料やデジタル化に対応し業界変化に適応する

オープンで使いやすいソリューションの提案でデジタル化に貢献する



大規模技工所

中小の技工所が集約される

自動化、複数台制御、業務管理などの要素を取り入れたソリューションの提供で技工所の効率化に貢献する



DWINDEX 1

クリニック

中小の技工所が院内ラボとして統合される

省スペースで安全性が高く使いやすいソリューションを提案する



3Dものづくりの注力分野

3次元切削加工機

教育分野

デジタルものづくり教育の機運の高まり



コンパクト、簡単操作の特長を活かした製品提案



ロシアの教育機関への
導入事例

彫刻機・メタルプリンター・レーザー箔転写機

パーソナライズギフト分野

- ユニークな製品で新たな価値を提供する
- COTO事業と連携し、小売業やサービス業で新たな顧客層を開拓する



プラスチック商品に高級感ある
箔転写を実現



LD-80
世界初の半導体レーザー
箔転写機

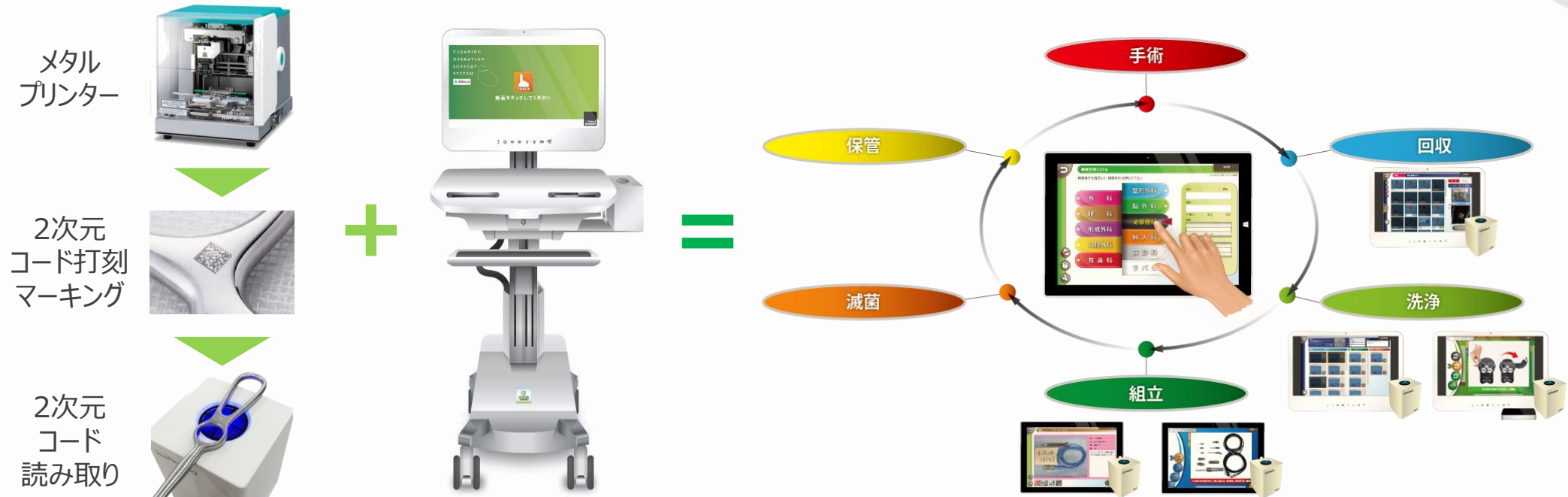
医療機器管理支援システム

トレーサビリティシステムと医療用デジタル屋台で医療器具の保安全管理のデジタル化を提案

トレーサビリティシステム

医療用デジタル屋台

医療器具保安全管理 作業支援システム



- 浜松医科大学、浜松赤十字病院で試験運用を実施中
- 一層のシステムの成熟を図りながら、2018年中のビジネス化を目指す

事業方針

アイデアを形にするデジタル技術によって、ビジネスプロセスを革新し、人間本来の持つ“創造性”と“デジタルワークフロー”を融合させることで、製造業からヘルスケア市場まで、あらゆる領域において新たな価値の創造を目指す事業

2020

デンタル

- 技術開発の継続とコンスタントな新製品の投入で市場のデジタル化需要を獲得する
- クリニック向けソリューションと販売網の構築

3Dものづくり

- 小型切削加工機による教育分野開拓の強化
- Cotodesignソフトとの連携による拡販

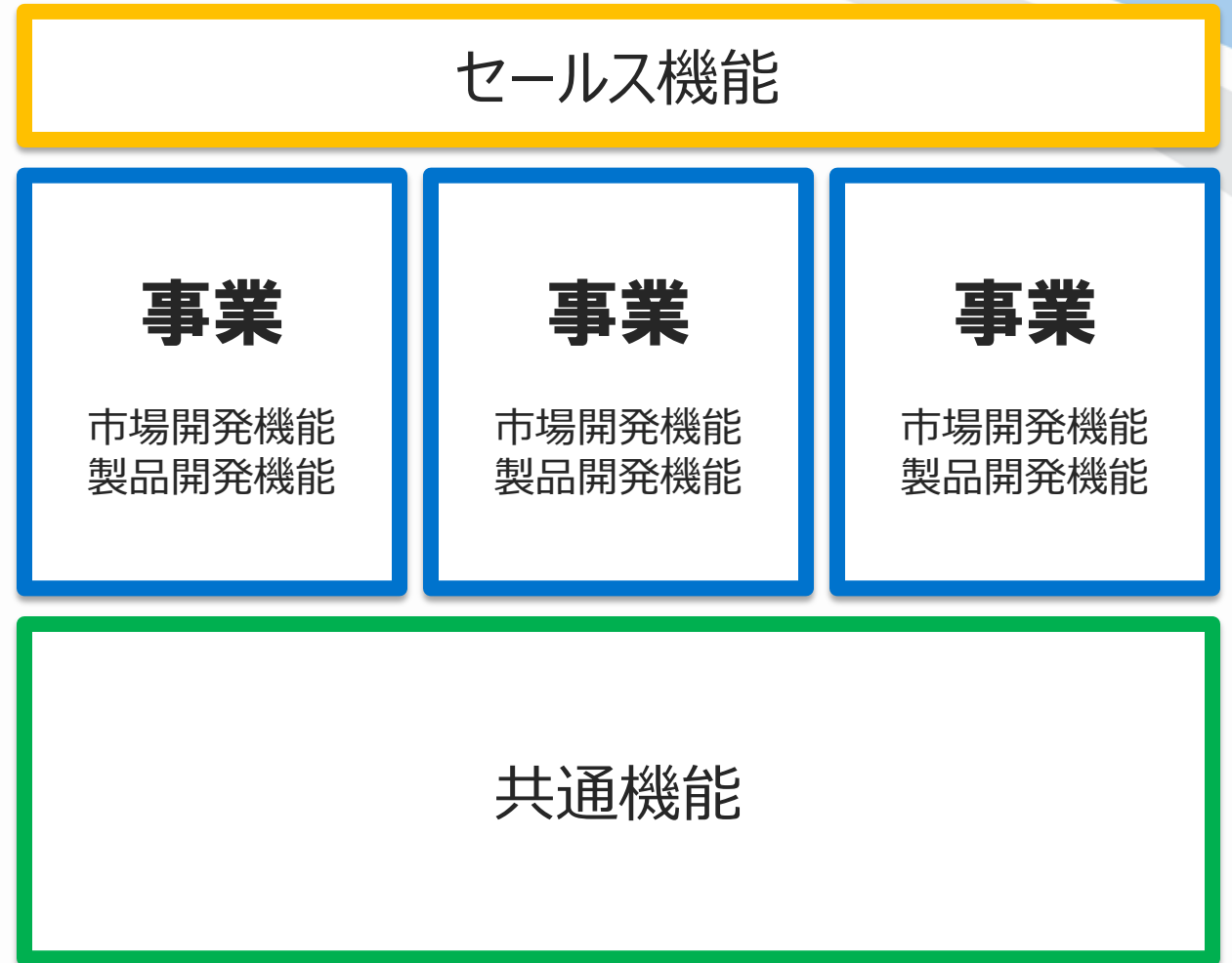
医療支援システム

- 試験運用からビジネス化への早期移行

事業運営強化について

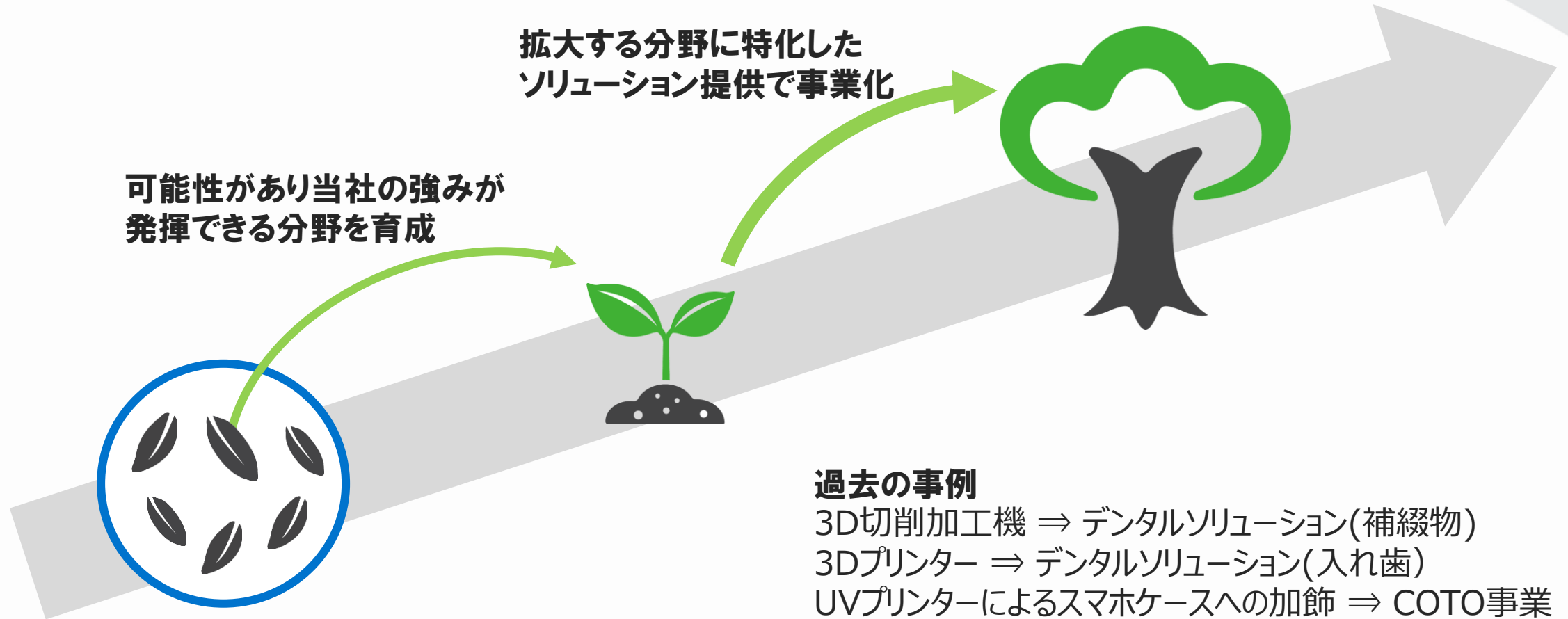
事業別運営体制の構築

- **オーナーシップの強化により事業の成長を加速する**
- **開発機能を事業ごとに分けることでそれぞれの事業に向けた製品開発に集中する**
- **共通機能は各事業の成長拡大を最大限サポートするとともに、効率化に取り組む**



新事業発掘および育成の仕組み

各事業において拡大の可能性が大きい分野を新たな事業の柱として育てる



新たな成長ステージに向けて

2018 ~ 2020

成長ステージに向けた転換期



成長分野の拡大



サイン市場向け売上の下げ止め



収益性の改善

2021 ~

目指す姿を実現する
新たな成長ステージ

※ 成長曲線イメージ

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、将来の業績に係る見通しです。これらは現時点（2018年8月10日現在）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

2018年12月期 第2四半期 連結業績

(単位：百万円)

	2017年度 Q2		2018年度 Q2				前年同期比	
	実績	売上比	期初予想	売上比	実績	売上比	増減額	比率
売上高	21,411	100.0%	21,500	100.0%	20,973	100.0%	-437	98.0%
売上総利益	9,345	43.6%	9,400	43.7%	9,354	44.6%	9	100.1%
販管費	7,975	37.2%	8,000	37.2%	7,573	36.1%	-402	95.0%
営業利益	1,369	6.4%	1,300	6.0%	1,781	8.5%	412	130.1%
経常利益	1,361	6.4%	1,300	6.0%	1,627	7.8%	265	119.5%
四半期純利益	△32	-0.2%	900	4.2%	1,042	5.0%	1,075	-
EPS (円)	△2.57		87.90		83.15			
為替レート (円)	USD	112.38	110.00		108.69			
	EUR	121.67	120.00		131.67			

(単位：百万円)

為替 影響額	売上高	+373
	営業利益	+63

※ 四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益/純損失

2018年12月期 第2四半期 品目別売上高

(単位：百万円)

	2017年度 Q2	2018年度 Q2		前年同期比	
	実績	実績	構成比		(実質ベース)
プリンター	7,861	7,061	33.7%	89.8%	87.9%
プロッタ	679	684	3.2%	100.7%	99.7%
工作機器 (DGSHAPE)	2,372	2,657	12.7%	112.0%	109.9%
サプライ	6,849	6,802	32.4%	99.3%	97.9%
その他	3,648	3,768	18.0%	103.3%	101.3%
合計	21,411	20,973	100.0%	98.0%	96.2%

2018年12月期 第2四半期 地域別売上高

(単位：百万円)

	2017年度 Q2	2018年度 Q2		前年同期比	
	実績	実績	構成比		(実質ベース)
日本	2,499	2,165	10.3%	86.6%	86.6%
北米	6,161	5,839	27.8%	94.8%	98.0%
欧州	7,495	8,284	39.5%	110.5%	102.1%
アジア	1,752	1,610	7.7%	91.9%	91.0%
その他	3,502	3,074	14.7%	87.8%	89.9%
合計	21,411	20,973	100.0%	98.0%	96.2%

2018年12月期 通期連結業績予想

(単位：百万円)

	2017年度		2018年度		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	比率
売上高	43,573	100.0%	43,600	100.0%	27	100.1%
売上総利益	19,346	44.4%	19,400	44.5%	52	100.3%
販管費	15,493	35.6%	16,000	36.7%	405	103.3%
営業利益	3,853	8.8%	3,400	7.8%	-453	88.2%
経常利益	3,804	8.7%	3,200	7.3%	-804	84.1%
当期純利益	1,918	4.4%	2,200	5.0%	204	114.7%
EPS (円)	153.19		175.67			
為替レート (円)	USD	112.20	110.00			
	EUR	126.70	130.00			

(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	売上高	120	112
	営業利益	51	48

2018年12月期 品目別売上高予想

(単位：百万円)

	2017年度		2018年度		前期比
	実績	構成比	予想	構成比	
プリンター	16,110	37.0%	15,180	34.8%	94.2%
プロッタ	1,491	3.4%	1,620	3.7%	108.7%
工作機器 (DGSHAPE)	5,005	11.5%	6,270	14.4%	125.3%
サプライ	13,676	31.4%	13,530	31.0%	98.9%
その他	7,288	16.7%	7,000	16.1%	96.0%
合計	43,573	100.0%	43,600	100.0%	100.1%

2018年12月期 地域別売上高予想

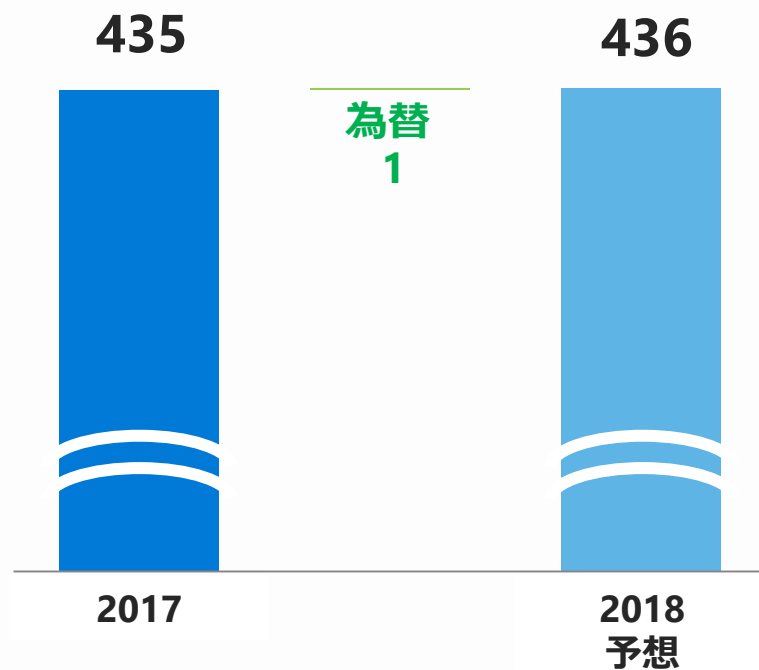
(単位：百万円)

	2017年度		2018年度		前期比
	実績	構成比	予想	構成比	
日本	5,043	11.6%	5,060	11.6%	100.3%
北米	11,930	27.4%	11,300	25.9%	94.7%
欧州	15,878	36.4%	15,770	36.2%	99.3%
アジア	3,681	8.4%	4,020	9.2%	109.2%
その他	7,039	16.2%	7,450	17.1%	105.8%
合計	43,573	100.0%	43,600	100.0%	100.1%

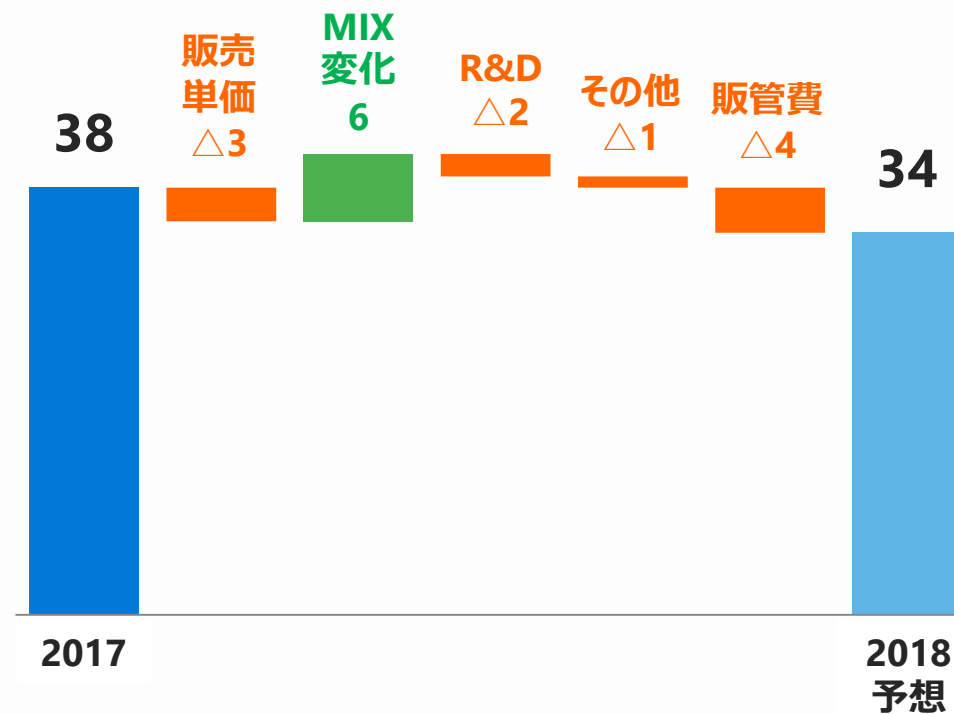
通期連結業績予想 売上高・営業利益分析 前期比

(単位：億円)

売上高



営業利益

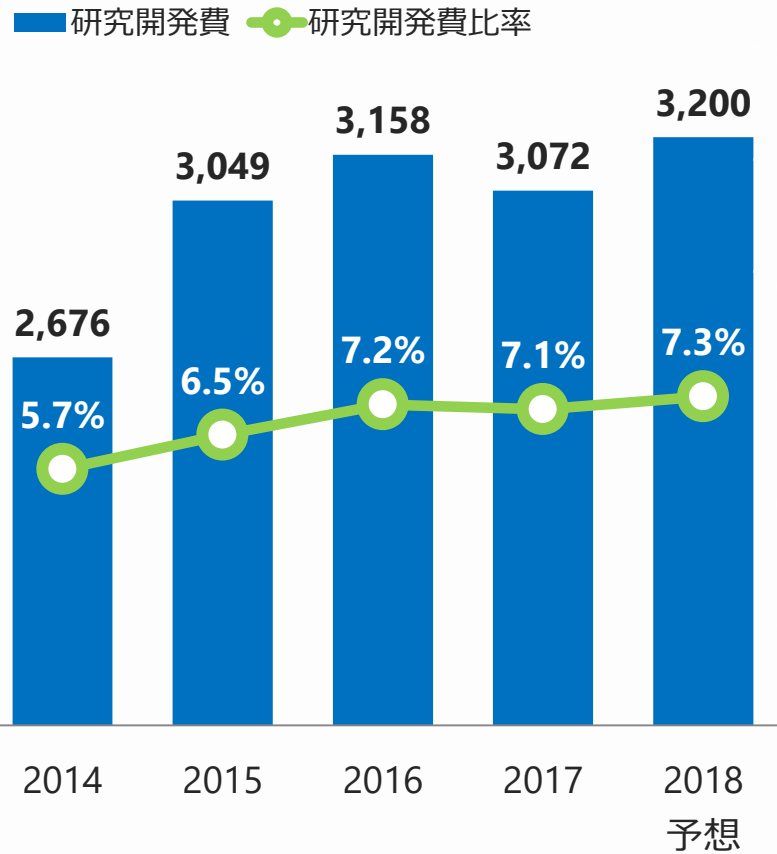


期中平均レート
(単位：円)

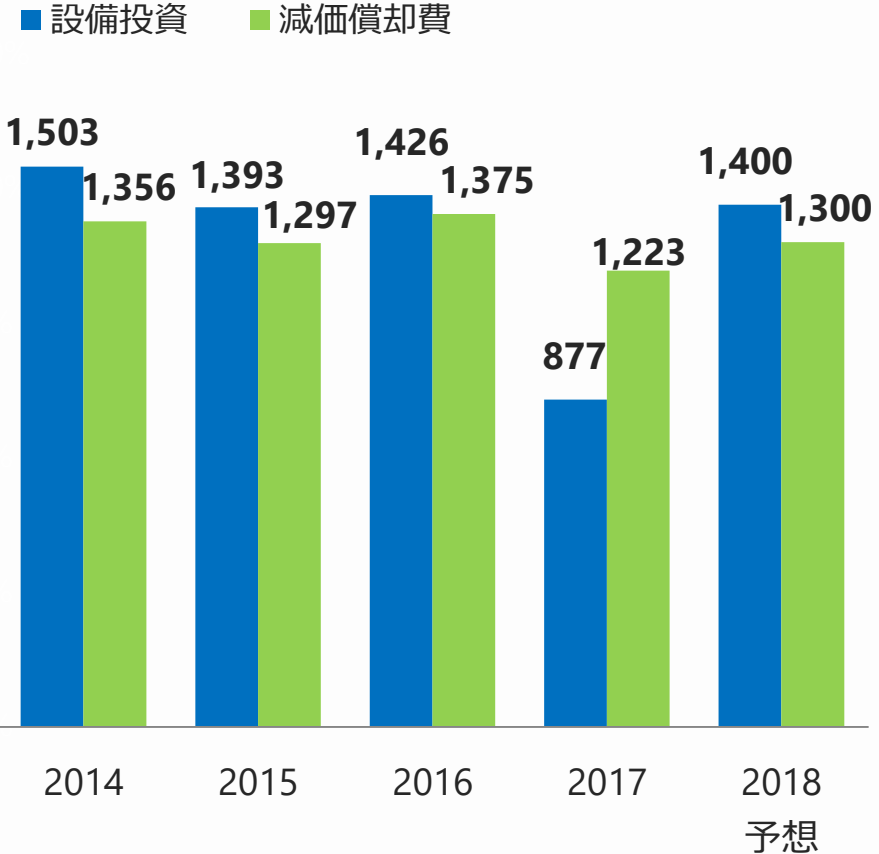
	2017実績	2018想定	
USD	112.20	110.00	98.0%
EUR	126.70	130.00	102.6%

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)

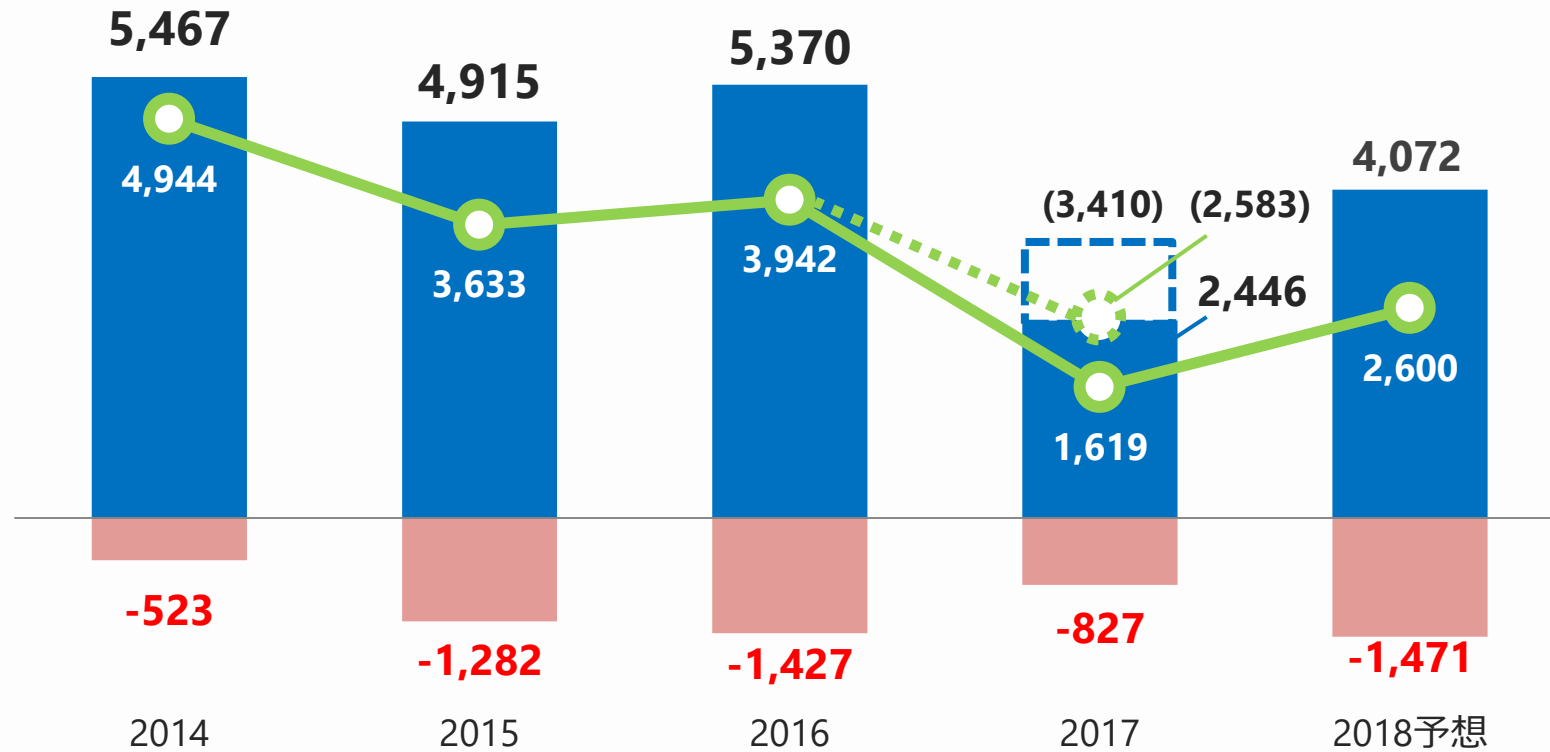


※ 2015年度は12ヶ月決算へ補正した数値

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



※ 2015年度は12ヶ月決算へ補正した数値
 ※ 点線は特損等の特殊要因を除いた場合

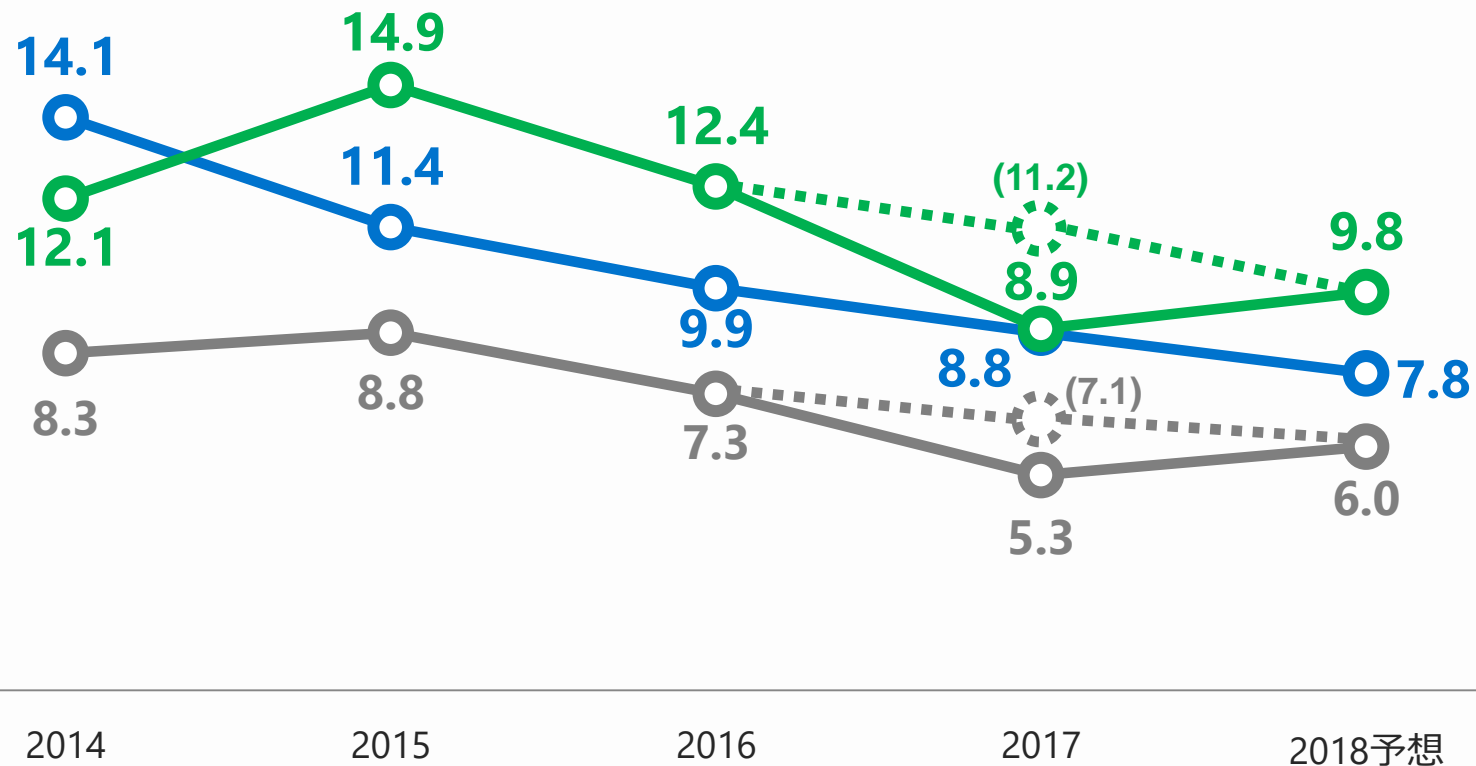
主要な経営指標の推移

(単位：%)

● 営業利益率

● ROA

● ROE



※ 2015年度は12ヶ月決算へ補正した数値

※ 点線は特損等の特殊要因を除いた場合