

DG Value News

第35期のご報告

2015年4月1日～2015年12月31日

特集 1

新社長紹介 藤岡 秀 則

特集 2

新中期経営計画
スタート





Vision
ビジョン

イメージをカタチに

私たちローランド ディー.ジー.は「イメージをカタチにする」ソリューションを世界中の人々に提供し、新たな創造の世界を切り拓いていくことを目指しています。

私たちは、Imagine.(想像)こそがすべての分野における創造の原点であると考え、お客様が描いているImagine.の世界を大切に、お客様とともに「想像を超える創造」を実現していきます。

▶世界200以上の国と地域で

当社グループの販売力を活かし、世界200以上の国と地域のお客様に製品やサービスを提供しています。

● 連結販売子会社



▶独創的な事業展開

カラー事業と3D事業の2分野を中心に、デジタル技術でものづくりを効率化するソリューションを提案しています。

カラー事業



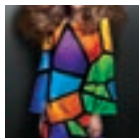
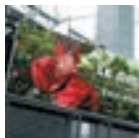
屋内外の大型看板やポスターなどを製作するサイン業界に向けて、業務用大型インクジェットプリンターなどを展開しています。

3D事業

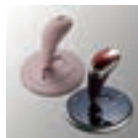


製造業やヘルスケア分野などに向けて、刃物を使って形状を削り出す3D切削加工機やデジタル彫刻機、3Dプリンターなどを提案しています。

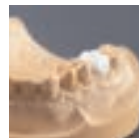
デジタル印刷



製造業



ヘルスケア



パーソナル





事業構造とビジネスモデルの転換に取り組んでいくことで、持続的成長を目指してまいります。

代表取締役会長 富岡昌弘

2016年5月、当社は創立35周年を迎えます。当社が創業した1981年は世界初のパーソナルコンピュータが発売された年で、デジタル技術やコンピュータがもたらす可能性に注目が集まっていた。当社では、デジタル技術であらゆる産業に変革がもたらされると確信し、人間が手作業で行っていた仕事をデジタル化・自動化できる「世界初」「業界初」の製品を次々と投入することで新たな市場を切り拓いてまいりました。さらに、海外のグループ会社を通じて、世界200以上の国と地域のお客様に製品と世界均質のサービスを提供できる、グローバルなビジネスを展開してまいりました。

そして近年、IoT(モノのインターネット)やAI(人工知能)、第4次産業革命とも言われるインダストリー4.0への取り組みなど、ヒトやモノ、データをネットワークで繋げる新しいデジタル時代を迎えようとしています。新しいデジタル技術の活用により市場を開拓していくという環境は、創業

当時と同じですが、持続的成長に向けては事業構造、ビジネスモデルの転換に取り組む必要があり、当社にとってはイノベーションによる変革を起こす時だと捉えています。新中期経営計画では従来の方法、体制にとらわれることなく、事業の躍進を図るためにも経営体制の刷新が必要であると判断し、このたび新社長に藤岡秀則が就任いたしました。私は会長職に就き、円滑な経営をサポートしてまいります。藤岡新社長は技術者として、経営者として豊富な経験と知見を持ち、当社グループのイノベーションを力強く牽引できる人材です。

今後もさらなる飛躍を目指して、社業に邁進してまいります。従前にもまして一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2016年3月



これまで築き上げてきた価値観や文化を 継承しつつ、チャレンジ精神あふれる 企業文化を創造してまいります。

代表取締役社長

藤岡秀則



このたび、会長の富岡よりバトンを受け、2016年3月24日付で代表取締役社長に就任いたしました藤岡秀則でございます。

私の経歴を簡単にご紹介させていただきますと、前職においてプリンターやインクジェットヘッドの開発に加えて新規事業の立ち上げ、グローバルな事業展開に携わってまいりました。2014年4月、当社に入社以降は、主に研究開発部門において、多様なコア技術の開発、製品開発のプロセス革新など、製品開発力の強化に取り組むとともに、2016年度を初年度とする新中期経営計画の策定を推進してまいりました。

当社の強みは、技術の進歩や市場ニーズの変化に対応できる「柔軟性」、新たな市場を切り拓くことができる「創造性」と「独創的」な製品展開だと認識しています。楽器の組み立てキットの製造販売から始まり、縦・横・高さの位置を制御するコア技術を応用しながら「世界初」「業界初」のデジタル機器を開発してまいりました。デジタル技術の進化と市場ニーズの変化に対応し、ペンプロッタ、カッティングマシン、インクジェットプリンターと主力製品を変えることができたのも、柔軟性の高い企業風土があったからこそです。

一方で、現在当社が主力とする先進国サイン市場は成熟期を迎えてきており、新興国の開拓と新規事業の立ち上げが急務となっています。富岡会長がこれまで築き上げてきたローランド ディー.ジー.の価値観や文化を継承しつつ、業界をリードする製品開発力と新規事業を立ち上げるエネルギーを引き出し、チャレンジ精神あふれる企業文化を創造してまいります。

株主の皆さまには、当社グループの今後にご期待いただき、より一層のご指導・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2016年3月

新 代表取締役社長 藤岡 秀則(ふじおか ひでのり)

1952年10月5日、秋田県生まれ。63歳。1976年3月、青山学院大学理工学部卒。日本マランツ株式会社を経て、1983年に株式会社第二精工舎(現 セイコーインスツル株式会社)に入社し、新規事業企画室長在任中には同社初のソリューション事業を立ち上げ、1998年に同社子会社のエスアイアイ・データサービス株式会社代表取締役社長に就任。2006年にはエスアイアイ・プリンテック株式会社代表取締役社長に就任。2008年に理想科学工業株式会社に入社、取締役就任。2014年4月に当社入社、6月に取締役に就任。研究開発およびDigital Printing事業開発、経営企画を掌管。2016年3月に代表取締役社長に就任。



新中期経営計画（2016年度－2020年度）の取り組み

当社グループでは、第36期（2016年12月期）を初年度とした5ヶ年の新中期経営計画をスタートしました。

同計画の概要や基本方針を藤岡新社長に聞きました。

Q まず、前中期経営計画（2013年度－2015年度）の総括をお願いします。

A 前中期経営計画では、新たな成長への経営基盤の構築を目的として、ものづくり機能とセールス・マーケティング機能の距離を縮め、グループ一体となり環境変化に柔軟に対応できる「GlobalOne（グローバルワン）」構造改革を実行いたしました。セールス・マーケティング部門では、販売戦略をグローバルに展開するとともに地域毎のニーズにきめ細かく対応するため、世界を「欧州・中東・アフリカ」「アジア・パシフィック」「米州」に区分し、地域ごとのマネジメント体制に移行しました。研究開発部門では、多様な価値創造を実現すべく技術の構造改革を行いました。製造部門では、タイ工場を新設してグローバル生産を開始しています。

また、新しい事業分野の創出にも取り組み、新たな用途提案を推進するUVプリンターと、歯科医療分野に向けて事業化が進むデンタル加工機の売上が伸長してまいりました。

最終年度の第35期（2015年度）の連結業績ですが、売上高については、サイン市場向けの大型インクジェットプリンターが高額機種を中心に低調に推移しましたが、新しい印刷市場に提案している各種プリンターや歯科医療向けのデンタル加工機などが堅調だったことに加え、為替によるプラス効果もあり、前期並みとなりました。営業利益は、原材料費や研究開発費の増加による原価率の上昇や販売費及び一般管理費の増加により減益となり、経常利益は、連結子会社の為替差損があった影響で減益となりました。一方、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に大きなマイナス要因として連結子会社に關するのれんの減損損失を計上したこともあり増益となりました。

このように前中期経営計画期間では、GlobalOne構造改革が完了し、新規事業機会を見出すなど、ゴールとした「新たな成長に向けた基盤」は整いましたが、定量目標として掲げた連結売上高および連結営業利益の達成には至りませんでした。この結果を踏まえ、新中期経営計画では課題を設定し、持続的成長の実現に向けて取り組んでまいります。

第35期 連結業績

| | 第34期連結業績 (補正後) | 第35期連結業績 | 前期比 (補正後) |
|-----------------|-------------------|-----------|--------------|
| 売上高 | 448億67百万円 | 451億21百万円 | 100.6% |
| 営業利益 | 53億03百万円 | 40億57百万円 | 76.5% |
| 経常利益 | 50億90百万円 | 36億46百万円 | 71.6% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 23億00百万円 | 24億68百万円 | 107.3% |

※当社では、第35期（2015年度）より決算期を3月31日から12月31日に変更しております。経過期間となる当期につきましては、当社は4月1日から12月31日までの9ヶ月間、連結子会社は1月1日から12月31日までの12ヶ月間を連結対象期間としております。なお、前期との比較については、前期実績を当連結対象期間と同一の期間に調整した数値に補正して比較しております。

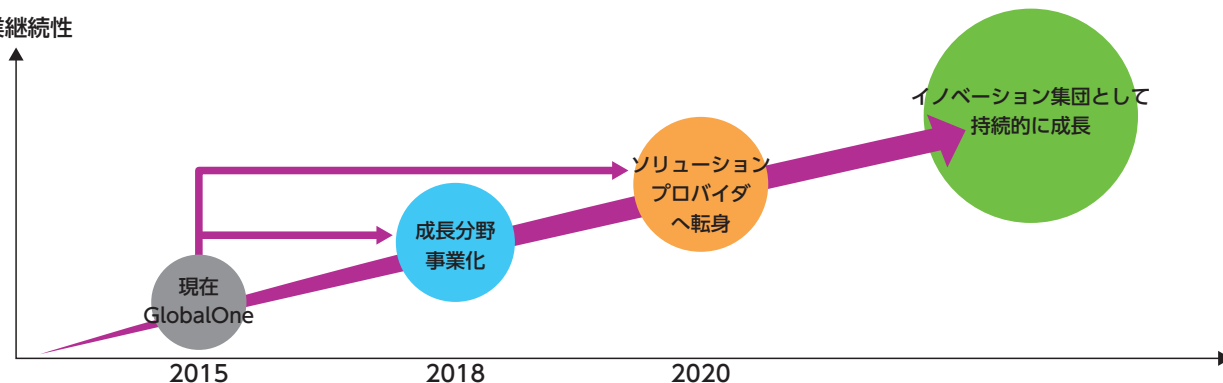


基本方針

GrowthOne (グロースワン) イノベーションによる持続的成長

持続的成長へのロードマップ

企業継続性



Q では、新中期経営計画（2016年度－2020年度）の重点課題について教えてください。

A 当社はデジタル技術の発展と社会ニーズの変化に対応し、常に新しい製品、新しいソリューションを提案することで成長を図ってまいりました。昨今のIoTやAIなどの発展は新しい機会だと考えています。新中期経営計画では、持続的な成長に向けて、GlobalOneを基盤としたイノベーションを実行するフェーズを「GrowthOne（グロースワン）」と名付けて、「成長分野の事業化の加速」「ソリューションプロバイダへの転身」「イノベーション集団への転身」の3つの課題に取り組みます。2018年を目標に新規分野を事業化し、2020年を目標に時代の変化に適合したソリューションを提供できる企業に転身し、ビジネスモデルの転換を果たします。そして、イノベーションへの挑戦を通じて、今後の変化にも柔軟に対応し、持続的成長を目指してまいります。

Q まず、1つめの「成長分野の事業化の加速」について、具体的に教えてください。

A 事業の方向性として、事業領域を従来の「カラー&3D」分野から当社のデジタル技術がより活きる「Imaging & Healthcare（イメージング&ヘルスケア）」分野に再設定しました。Imagingは色や形状の表現とともに、プロセス革新による新たな創造性を提供する領域、Healthcareはデジタル技術で人間の機能を補完し安心や笑顔を提供する領域と位置付けています。産業構造の変化や材料技術の革新などを取り込み、独自性のある市場を創出したいと考えています。そして、具体的には「多用途印刷」「リテイル」「テキスタイル」「サイン」「3Dものづくり」「デンタル」を注力市場に再設定し、グループのリソースを戦略的に配分して事業化を加速させます。

【多用途印刷】

多用途印刷では、プラスチックや木材などへの高画質印刷が可能なUV-LEDプリンターをラインナップし、工業品への印刷用途の開拓をグローバルに進めています。さらに、より多様な素材や形状への印刷を実現する新時代のデジタルプリンティングソリューションを目指して製品やインクの技術革新に取り組み、デジタルプリンティングの可能性を広げてまいります。

【リテイル】

リテイルとは「小売り」を指しますが、小売業界では、「モノ余りの時代」を背景に商品の差別化や、ネット販売の拡大に対して店舗への集客が課題となっています。

当社では、デスクトップ型製品や用途開発力を活かした、小物へのオンデマンド加飾や顧客の創造体験を提供する新たな「売り場」を提案し、独自のビジネスモデル構築に取り組んでまいります。

【テキスタイル】

前中期経営計画期間に昇華転写方式のテキスタイル専用プリンターを発売し、用途開発を進める中で、ファッションアパレル、スポーツアパレルの新たな需要を創出することができました。今後は、市場ニーズを踏まえ、オンデマンドファッションのソリューション構築に取り組めます。また、テキスタイル産業の課題である多品種少量化に対しても、新たなデジタルプロセスの技術提案を目指します。

【サイン】

当社が主力とするサイン市場はインクジェットプリンターの導入が一巡し、成熟期を迎えています。先進国市場における経験とブランド力を活かして、各市場に適したソリューションを再提案するとともに、人員リソースを再配分して、事業の効率化と収益性向上に努めてまいります。

【3Dものづくり】

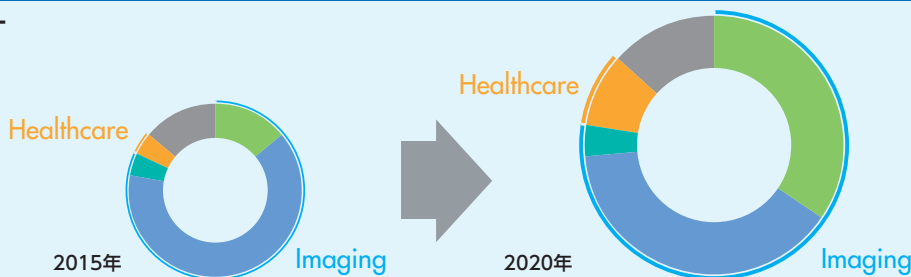
当社では、30年来、3Dデータを活用することで効率化を提案する「3Dものづくり」を推進してまいりました。現在、デジタルネイティブがクリエイターとして活躍する時代を迎えています。3Dプリンターや新素材も登場し、市場の活性化が期待される中、FabLab（ファブラボ）やメーカーズに代表される新たなものづくりを生み出す活動が活発化しており、これらを支援することで「デジタルものづくり」に最適なツールの開発に取り組めます。さらに、切削と積層の2つの造形技術を持つ当社の強みを発揮しながら広く実用の機会を取り込むべく、立体造形技術の革新に取り組めます。

【デンタル】

デンタルでは、立体造形技術とオープンシステムの強みを活かし、独自のソリューションでデジタルによる新たな再生医療やオンデマンド治療の普及に取り組んでいます。歯科材料の進化に対応する加工機をラインナップし、事業化が進みました。今後は顧客対象を歯科技工所だけでなくデンタルクリニックへも広げていくことで、普及促進を図ります。

多軸の事業構造を目指す

- デジタルプリンティング
 - 多用途印刷
 - リテイル
 - テキスタイル
- サイン
- 3Dものづくり
- デンタル
- その他





Q 2つめの重点課題である、「ソリューションプロバイダへの転身」について教えてください。

A 市場のグローバル化、技術の成熟化、製品の短命化などにより、製品の付加価値の低下が早まる一方、市場では顧客ニーズの個性化や高度化によってニーズがダイナミックに変化しており、付加価値の源泉が製品から市場や顧客側に移行してきています。これからは製品単体の提供だけではなく、顧客価値を生み出す全てを「サービス」として提供することで事業の付加価値の向上を目指します。当社の強みである3R^{*}を進化させたソリューションにグループ一体で取り組み、来る新たなデジタルネットワーク時代に適合したビジネスモデルに刷新します。

※3R：お客様のビジネス支援につながる3つのサービスサポート活動の総称。用途事例やアイデアなど最新情報を発信する「ローランド ディー.ジー.クリエイティブセンター」、トレーニングやセミナーを開催する「ローランド ディー.ジー.アカデミー」、そして製品導入前後のトータルサポートにより安心安全を提供する「ローランド ディー.ジー.ケア」で構成され、この3Rを世界均質で展開しています。

Q 3つめの「イノベーション集団への転身」について教えてください。

A これまでお話ししましたとおり、新中期経営計画は新たなチャレンジを多く含んでいます。新中期経営計画を通じて、従業員全員がイノベーションにチャレンジすることで、変化に対して常に柔軟で躍動感のあるイノベーション集団に転身することを目指します。それにより将来にわたる持続的成長の基盤を固めるとともに、独自性のある当社らしい事業を築いていきたいと思えます。

Q 新中期経営計画の定量目標をお聞かせください。

A 重点課題を着実に実行し、高付加価値市場を創出しながら、多軸の事業構造とすることで、2020年度には連結売上高760億円、連結営業利益100億円、ROE（自己資本利益率）15%を目指してまいります。

定量目標

| | 当期実績 2015年度* (平成27年度) | 次期計画 2016年度 (平成28年度) | 新中期経営計画 2020年度 (平成32年度) |
|--------|-----------------------------|----------------------------|-------------------------------|
| 連結売上高 | 451億円 (470億円) | 487億円 | 760億円 |
| 連結営業利益 | 40億円 (53億円) | 46億円 | 100億円 |
| 営業利益率 | 9% (11%) | 9% | 13% |
| ROE | 11% (14%) | 12% | 15% |
| 1米ドル | 121円 | 115円 (想定) | |
| 1ユーロ | 134円 | 125円 (想定) | |

※2015年度は、単体が4月から12月の9ヶ月間、連結子会社は1月から12月の12ヶ月間を連結対象とした変則決算期間です。なお、12ヶ月決算に補正した数値を（ ）内へ記載しております。



Q 株主還元についてはどのようにお考えですか。

A 当社では、株主の皆さまに対する利益還元を経営の重要課題と認識しております。株主様への配当は、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%を念頭に今後の事業展開を総合的に勘案の上、決定していく方針といたします。

Q 最後に、株主・投資家の皆さまへのメッセージをお願いいたします。

A 2013年より進めていたGlobalOne構造改革を通じ、ものづくりとセールス・マーケティングを結びつけ、技術シーズと市場ニーズをもとに事業化を推進する組織体制を整えることができました。新たな事業を推進する分野も明確になり、それらの事業を牽引する優秀な人材をグローバルで登用する仕組みも整いました。新中期経営計画では、この構造改革の成果をプラットフォームとして最大限に活用し、新事業の円滑な運営とともに、グローバル経営の革新を果たし、新たな時代に適合した企業として、持続的成長を実現してまいります。株主の皆さまにおかれましては、今後ともご指導・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

※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。

● 品目別売上高

■ プリンター(196億31百万円/前期比96.1%)

広告・看板製作用のプリンターによるサイン市場への取り組みに加え、多様な素材に印刷できるUVプリンターや布地への印刷用途に特化したテキスタイル用プリンターによる「新たな印刷市場」の開拓に注力しています。

当期は、主力のサイン市場におけるニーズの変化にともない、導入しやすい価格帯の製品が堅調に推移したものの、高価格帯のプロ用機種が低調となりました。しかしながら、昨年10月には、高生産性と低ランニングコストを両立した新製品「SOLJET(ソルジェット)EJ-640」と専用インク「EJ INK」を発表し、ユーザーのビジネス競争力向上を実現する新たなソリューションを提案しました。

UVプリンターでは、スマートフォンケースやノベルティなどに写真やイラストを印刷してオリジナルグッズ製作を行うリテール市場において、小型UVプリンターが堅調に推移したことに加え、厚みのある材料に直接印刷が行える大型UVプリンターが、サイン用途を中心に伸ばしました。

また、スポーツユニフォームやオリジナルウェアを製作する用途において、テキスタイル用プリンターの導入が進みました。昨年11月には、高い生産性を実現した新製品XT-640を市場に投入しました。

■ プロッタ(13億99百万円/前期比106.6%)

昨年1月に発売したカッティングマシンの新製品が順調に推移し、売上を牽引しました。

■ 工作機器(36億93百万円/前期比99.3%)

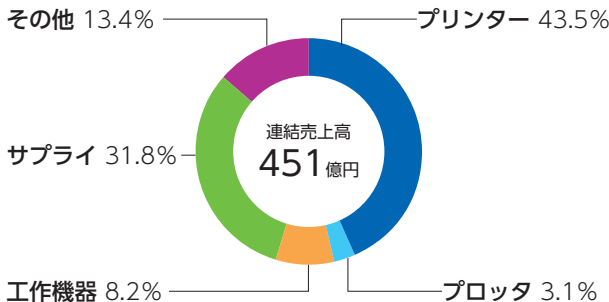
従来からの主力市場である製造業や彫刻業に加え、デジタル化のニーズが高まるヘルスケア分野やパーソナル分野に向けた取り組みに注力しています。

当期は、3Dデータの活用が進むものづくり市場において3次元切削加工機が堅調となりました。また、デンタル市場向けの加工機DWXシリーズは、前期の日本における特需が一巡した影響があったものの、欧州や中国を中心に売上を伸ばしました。デンタル市場においては、歯の治療に使用される詰め物や被せ物の製作プロセスをトータルソリューションとして提案できる体制作りや、販売網の整備・拡充が世界各地域で進んでいることに加え、昨年9月には、当社初となるウェット方式を含む新製品2機種を市場に投入したこともあり、着実に成果を上げています。一人ひとりに合った治療やサービスが必要とされる歯科医療をはじめとするヘルスケア分野は、デジタル技術やものづくりのノウハウといった当社が持つ強みを発揮できる分野であり、今後も成長市場と位置付けて、さらなる事業拡大を図ってまいります。

品目別売上情報

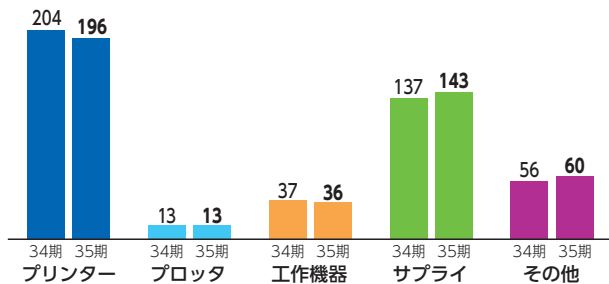
(注) 記載金額は、億円未満を切り捨てて表示しております。

● 売上高構成比 (35期)



● 売上高推移 (34期は補正後)

(単位: 億円)



■ サプライ(143億65百万円／前期比104.4%)

プリンターの導入にともないインクなどの売上が増加しました。

■ その他(60億31百万円／前期比106.7%)

プリンターやデンタル加工機などの導入にともなう保守契約やサービスパーツなどの販売が増加しました。

● 地域別売上高

■ 日本(37億6百万円／前期比102.7%)

サイン市場向けのプリンターの低価格機種が堅調だったことに加え、小型UVプリンターやテキスタイル用途向けのプリンターが好調に推移しました。一方、工作機器では、デンタル加工機DWXシリーズが、前期好調の要因となった設備投資特需の反動により大きく減少しましたが、日本全体では、前期を上回りました。

■ 北米(134億91百万円／前期比109.2%)

サイン市場向けのプリンターの低価格機種や厚みのある材料に直接印刷できる大型UVプリンターが堅調に推移しましたが、高価格帯のプロ用機種などが伸び悩みました。また、デンタル加工機DWXシリーズが前期並みにとどまりました。しかしながら、米ドルに対する円安効果もあり、前期を上回りました。

■ 欧州(164億15百万円／前期比98.8%)

プリンターでは、サイン市場向けの導入しやすい価格帯の製品が堅調に推移したことに加え、テキスタイル用プリンターがオリジナルウェアの製作用途において導入が進みました。また、工作機器では、デンタル加工機DWXシリーズが新製品を中心に売上を伸ばしました。しかしながら、ユーロに対する円高の影響により、前期並みとなりました。

■ アジア(37億15百万円／前期比88.6%)

中国では、サイン市場において、現地販売店の在庫調整などの影響によりプリンターの販売が低調となり、前期を大きく下回りました。また、韓国では、デンタル加工機が伸長したものの、プロ用機種を中心にプリンターの売上が減少し、アジア全体では、前期を下回りました。

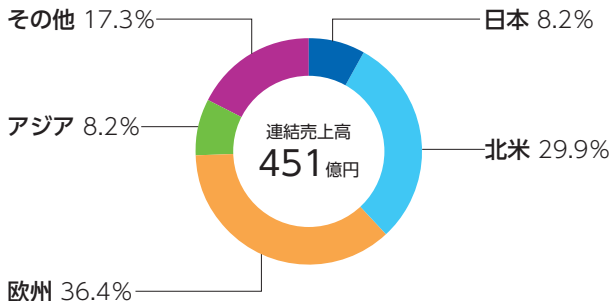
■ その他(77億91百万円／前期比96.2%)

中東地域では、現地販売店との連携強化や新規販売網の開拓が奏功し、売上を伸ばしました。一方、ブラジルでは、経済環境の悪化にともない、サイン市場向けのプリンターを中心に低調に推移しました。加えて、主にブラジルレアルに対する円高の影響もあり、前期を下回りました。

地域別売上情報

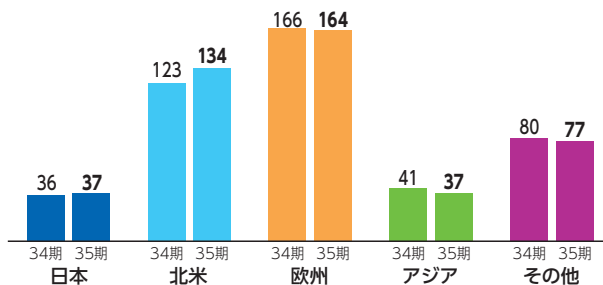
(注) 記載金額は、億円未満を切り捨てて表示しております。

● 売上高構成比 (35期)



● 売上高推移 (34期は補正後)

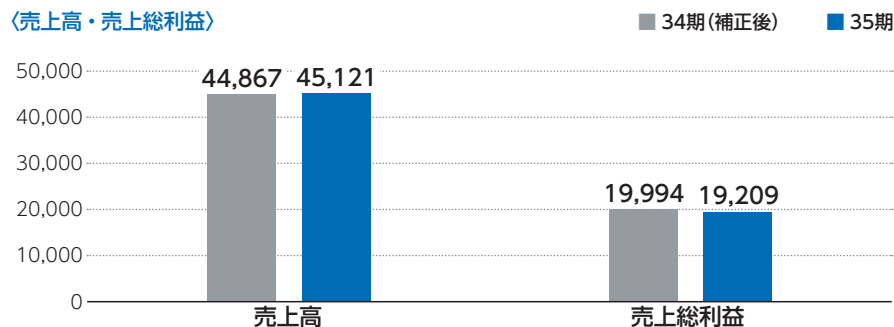
(単位：億円)



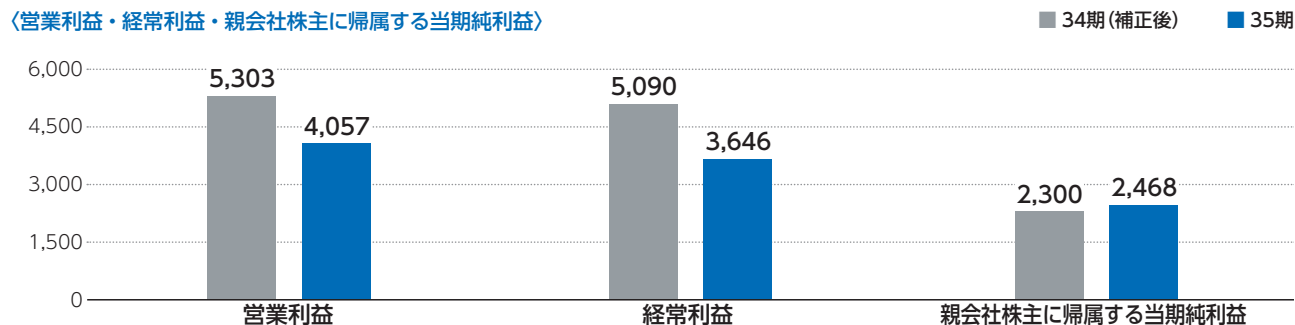


■ 連結損益計算書の概要 (単位：百万円)

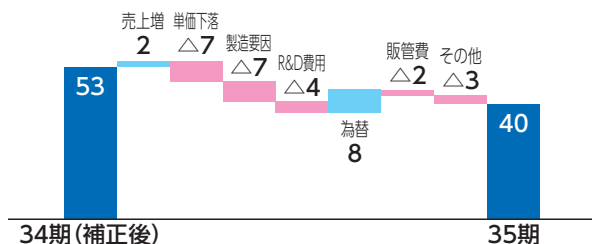
〈売上高・売上総利益〉



〈営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益〉



〈営業利益の変動要因〉 (単位：億円)



POINT

連結損益計算書

売上高は、為替によるプラス効果もあり、前期比0.6%増の451億円となりました。費用面では、売上原価率が、サイン市場における販売単価の下落などで前期より2.0%上昇しました。また、販売費及び一般管理費は、成長市場の拡大に向けた人件費の増加などで、前期比3.1%増となりました。これにより営業利益は、前期比23.5%減の40億円となり、経常利益は、連結子会社の為替差損等があった影響で、前期比28.4%減の36億円となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、法人税等調整額の減少や、前期にのれんの減損損失を計上したこともあり、前期比7.3%増の24億円となりました。

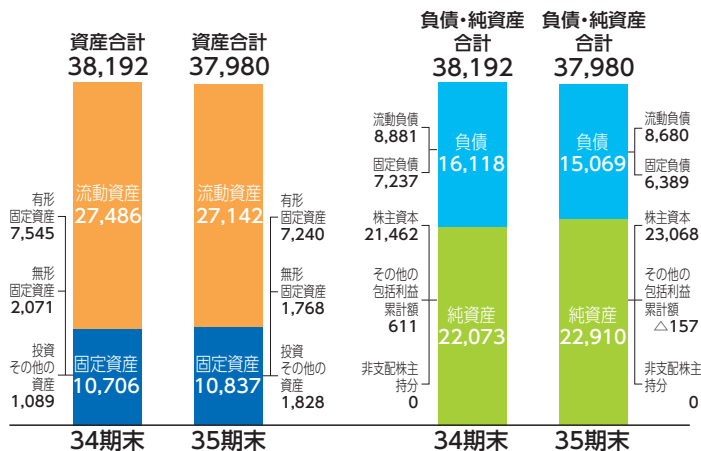


さらに詳しい情報につきましては、下記のIRサイトをご覧ください。
<http://www.rolanddg.co.jp/ir/>

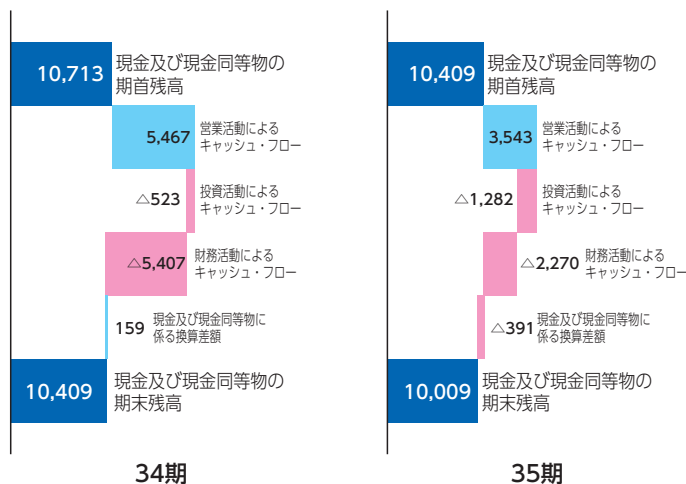
ローランド ディー.ジー. IR

検索

■ 連結貸借対照表の概要 (単位：百万円)



■ 連結キャッシュ・フロー計算書の概要 (単位：百万円)



POINT 連結貸借対照表

流動資産では、商品及び製品が3億円増加し、繰延税金資産が2億円増加しました。一方、現金及び預金が4億円減少し、受取手形及び売掛金が5億円減少しました。固定資産では、繰延税金資産が3億円増加し、償却でのれんが3億円減少しました。

流動負債では、支払手形及び買掛金が5億円増加した一方、短期借入金が3億円減少し、未払法人税等が4億円減少しました。固定負債では、長期借入金が返済で11億円減少しました。

純資産では、当期の業績等ともなう増加で利益剰余金が16億円増加し、その他の包括利益累計額に含まれる為替換算調整勘定が7億円の減少となりました。

POINT 営業活動によるキャッシュ・フロー

増加要因は、仕入債務や未払金等のその他の流動負債が増加したことなどによります。減少要因は、税金等調整前当期純利益が減少し、たな卸資産が増加したことに加え、前期にブラジルやデンマークの子会社にのれんの減損損失を計上したことなどによります。以上により、前期に比べ19億円減少しました。

POINT 投資活動によるキャッシュ・フロー

有形固定資産の取得による支出が減少した一方、子会社株式の取得による支出に加え、前期には定期預金の払戻し等による収入があったこともあり、当期は前期に比べ7億円の支出増となりました。

POINT 財務活動によるキャッシュ・フロー

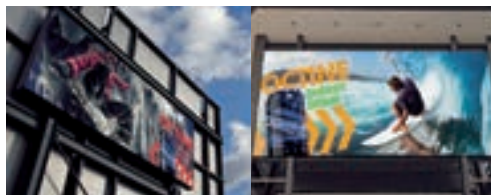
前期は主に公開買付けによる自己株式の取得を目的とした長期借入れによる収入が72億円あった一方で、自己株式の取得代金として121億円の支出がありました。当期は長期借入金の返済による支出がありますが、全体として支出額は前期に比べ31億円減少しました。

SOLJET EJ-640 発売日：2015年11月25日

屋内外の大型看板や大量出力が求められるサイン製作のプロフェッショナル向けの低溶剤系インクジェットプリンターです。業務用インクジェットプリンターの普及にともない、サイン市場では短納期、低価格へのニーズが高まっています。新開発の低溶剤インク[EJ INK(イージェー・インク)]は従来インクと同等の印刷画質を維持しながらも、インクコストは従来比45%削減を実現。ランニングコストを大幅に低減することで、お客様の収益力向上に貢献します。同時に、印刷時のメディア搬送とプリントヘッドの動作の安定を図ることで、高画質と高速印刷を両立しました。生産性とコストパフォーマンスの高さを両立するEJ-640により、お客様のビジネスの競争力強化を支援してまいります。



SOLJET EJ-640

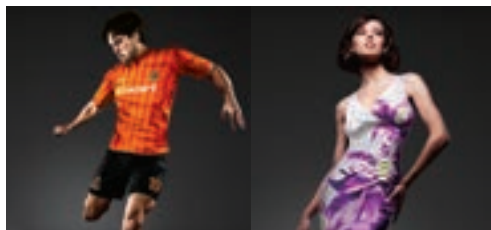


Texart XT-640 発売日：2015年12月14日

布地への印刷に特化した、昇華転写方式のインクジェットプリンターです。ファッションアパレルやスポーツアパレルの製作に求められる高い生産性と高精細な印刷を追求すべく、プリントヘッドを支えるボディを刷新。トレンドサイクルの短期化にともなう多品種少量生産、カスタマイズ生産にも色鮮やかな高精細印刷で対応します。さらに、繊維製品の国際安全規格「エコテックス規格100」でもっとも厳しい基準である「製品分類 I」を認証取得しており、直接皮膚に触れる肌着や衣類などへの印刷でも、安心して着用いただける「安全性」を確保しました。XT-640により、テキスタイル市場における当社の事業展開をさらに加速してまいります。



Texart XT-640





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 | 1,233人(連結) |

役員一覧 (2016年3月24日現在)

| | | |
|---------------------|-----------|--------------------------|
| 取締役会長 ^{※1} | 富岡 昌弘 | |
| 取締役社長 ^{※1} | 藤岡 秀則 | |
| 取締役副社長 | デビッド・ゴワード | |
| 専務取締役 | 鈴木 涉 | |
| 常務取締役 | 堀田 修史 | |
| 社外取締役 ^{※2} | 広瀬 卓生 | |
| 社外取締役 ^{※2} | 奥田 千恵子 | |
| 社外取締役 ^{※2} | 遠藤 克博 | |
| 監査役 | 中川 正則 | |
| 監査役 | 鈴木 正康 | ※1 代表取締役です。 |
| 社外監査役 ^{※2} | 松田 茂樹 | ※2 (株)東京証券取引所が定める独立役員です。 |
| 社外監査役 ^{※2} | 本田 光宏 | |

会計監査人

有限責任監査法人トーマツ

事業所

| | |
|----------|-----------------|
| 本社 | 浜松市北区新都田一丁目6番4号 |
| 都田事業所 | 浜松市北区新都田一丁目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 |

海外グループ会社

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)

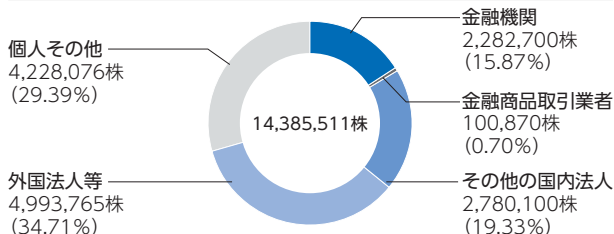
株式の状況

| | |
|----------|-------------|
| 発行可能株式総数 | 71,200,000株 |
| 発行済株式の総数 | 14,385,511株 |
| 株主数 | 13,550人 |

| 株主名 | 持株数 | 持株比率 |
|--|------------|--------|
| ローランド株式会社 | 2,726,700株 | 18.96% |
| TAIYO FUND, L.P. | 2,012,200株 | 13.99% |
| STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019 | 464,900株 | 3.23% |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9) | 442,900株 | 3.08% |
| 日本スタートラスト信託銀行株式会社(信託口) | 429,300株 | 2.98% |
| ローランド ディー.ジー.社員持株会 | 321,700株 | 2.24% |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口) | 314,600株 | 2.19% |
| 富岡昌弘 | 312,600株 | 2.17% |
| THE CHASE MANHATTAN BANK 385036 | 298,900株 | 2.08% |
| BNYML - NON TREATY ACCOUNT | 281,100株 | 1.95% |

※持株比率は発行済株式の総数から自己株式数(3,000株)を除いた数に基づき、算出しております。

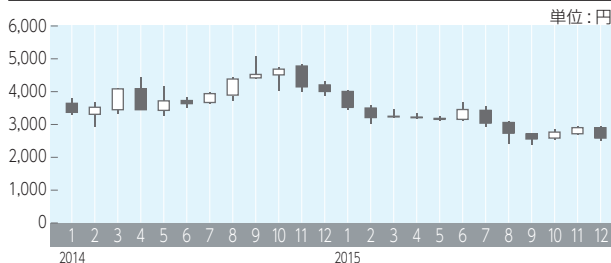
所有者別状況



※自己名義株式3,000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

第35期より事業年度を変更いたしました。

| | |
|------------------------|--|
| 事業年度 | 毎年1月1日から12月31日 (第35期は4月1日から12月31日までの9ヶ月) |
| 定時株主総会開催時期 | 3月 |
| 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(第35期は9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。 http://www.rolanddg.co.jp/ir/ ※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 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 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 http://www.tr.mufg.jp/daikou/ |
| 株主優待 | 2015年12月31日現在の1単元(100株)以上所有の株主様に、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。(2016年3月実績) |
| 本誌に関する お問い合わせ先 | IR課 TEL 053-484-1400 |
| 株式・株主優待に 関するお問い合わせ先 | 総務課 TEL 053-424-5041 |

(ご注意)

- 株主様の住所変更、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

当社では株主や投資家の皆様に当社を正しくご理解いただくとともに、最新情報を公平かつ迅速に提供することを目的に、ホームページを活用した情報開示を行っています。ぜひ、当社ホームページ「IR情報」をご覧ください。



● 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イベントへの出席など、IRに関する最新情報をお知らせしています。

● 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。

● はやわかりローランド ディー・ジー ●

「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。

今後も皆様のご意見を反映させながら、IR活動の充実を図ってまいります。

<http://www.rolanddg.co.jp/ir/>

ローランド ディー・ジー・IR

検索

Imagine.  Roland
<http://www.rolanddg.co.jp/>

UD
FONT

見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォントを
採用しています。

