

DG Value News

第37期中間のご報告

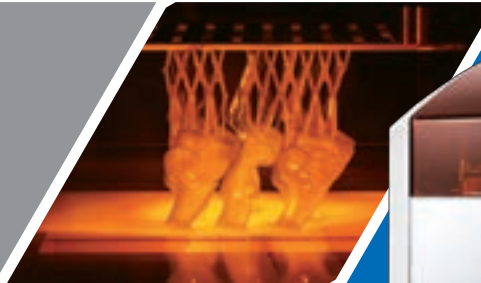
2017年1月1日～2017年6月30日

特集

デンタル事業にフォーカスした新会社
DGSHAPE株式会社が始動



DWX-52DC



DWP-80S

一目で分かるローランド ディー.ジー.

企業理念 | Corporate Philosophies

●ビジョン

イメージをカタチに

●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

●企業スローガン

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

各地域に密着したセールス・サポート活動を実施

グローバル展開

展開する国と地域

200以上

連結子会社

17社



購入前から購入後まで
フルにサポート

3つの「R」



Roland DG
Creative Center

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

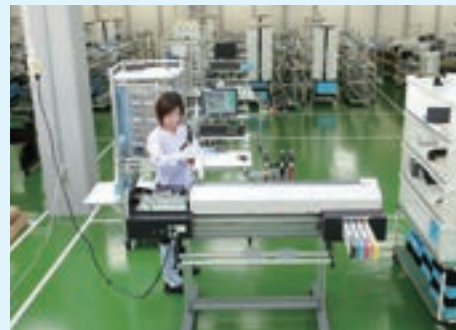
ローランド ディー.ジー.
ケア



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)



GrowthOne(グロースワン)

新たなデジタル社会に適合した
製品やソリューションを提供することで
持続的な成長を図ってまいります。

連結数値目標 (2020年度)

売上高	営業利益
760 億円	100 億円
営業利益率	ROE
13%	15%

「Imaging & Healthcare (イメージング&ヘルスケア)」

事業領域を当社の強みが活きる「Imaging & Healthcare」分野とし
さらに成長が見込まれる6分野を注力市場として設定。
グループのリソースを戦略的に配分し、事業化を加速させてまいります。



株主の皆さまへ

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37期第2四半期(2017年1月1日～2017年6月30日)が終了いたしましたので、事業の概況および連結決算のご報告を申し上げます。

2017年9月

代表取締役社長

藤岡 秀則



■ 第37期第2四半期の概況

成長分野の加速化に向けた事業活動に注力しましたが、減収減益の決算となりました。

当第2四半期の世界経済は、先進国では緩やかな回復基調が続きましたが、新興国経済の成長鈍化や地政学的リスクの高まり、英国の欧州連合(EU)離脱問題、米新政権の政策運営など、さまざまな景気下振れリスクを抱えながら、依然として先行き不透明な状況で推移しました。

このような状況の中、当社グループでは、2016年度より5ヶ年の中期経営計画を策定し、取り組んでおります。この中期経営計画では「GrowthOne(グロースワン)イノベーションによる持続的成長」を基本方針に掲げ、①成長分野の事業化の加速、②ソリューションプロバイダへの転身、③イノベーション集団への転身、という3つの重点課題にチャレンジして

おります。

当第2四半期は、3Dものづくり市場向けの3次元切削加工機やデンタル(歯科医療)市場向け加工機など、当社の3D事業を担う「DGSHAPE(ディージーシェイプ)株式会社」*が4月に事業運営を開始し、デンタル市場を焦点に事業の拡大に向けた活動を強化いたしました。また、プリンターにおいても、従来からの主力市場であるサイン(広告・看板製作)市場に加え、オリジナルグッズなどの製作を行うリテイル市場など、「新たな印刷市場」の開拓に注力いたしました。

このように、「成長分野の事業化の加速」に向けて積極的に活動しましたが、プリンターの販売が大きく減少したことなどにより、売上高は減収となりました。売上原価率は、販売単価の下落や生産量の減少などにより前年同期比で悪化し、また、販売費及び一般管理費も、売上高に対する比率が前年同期比で上昇しました。これらの結果、営業利益、

経常利益ともに減益となりました。また、親会社株主に帰属する四半期純利益は、米国特許侵害訴訟の和解金を特別損失に計上したことで、純損失となりました。

※ DGSHAPE株式会社の詳しい内容は特集(P12-14)をご覧ください。

第37期第2四半期 連結業績

	第37期第2四半期 連結業績	前年同期比
売上高	214億11百万円	6.0%減
営業利益	13億69百万円	48.7%減
経常利益	13億61百万円	42.9%減
親会社株主に帰属する 四半期純損失	△32百万円	—

※ 当第2四半期における主要通貨の為替レート(2017年1月~2017年6月の平均レート)は、112.38円/米ドル(前年同期111.86円)、121.67円/ユーロ(前年同期124.70円)でした。

■ 通期の連結業績予想について

引き続き成長分野の開拓に取り組みますが、売上高は横ばい、減益の決算を見込んでいます。

サイン市場への拡販に向けた施策の実行、UV-LEDプリンターの主要市場であるリテイル市場の拡大を加速させるなど、プリンターの販売回復に取り組んでまいります。同時に、工作機器では、今年3月に発売開始したデンタル市場向けの加工機の新製品を中心に販売を加速させてまいります。

通期の連結業績予想につきましては、売上の回復による収益の改善を図ってまいります。売上高についてはほぼ横ばい、営業利益、経常利益については減益となる見込みです。また、親会社株主に帰属する当期純利益についても特別損失の計上が影響することから大幅な減益となる見込みです。

第37期通期 連結業績予想

	第37期通期 連結業績予想	前期比
売上高	443億円	0.4%増
営業利益	37億円	15.1%減
経常利益	35億円	14.7%減
親会社株主に帰属する 当期純利益	11億円	59.3%減

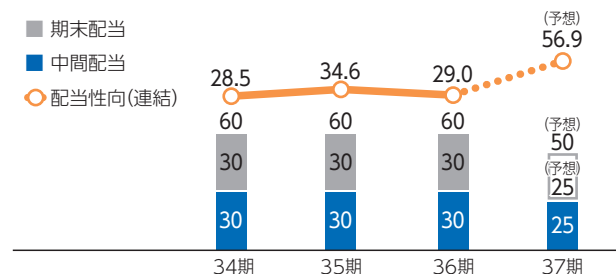
■ 株主還元について

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。

当社は、株主の皆さまに対する利益還元を最優先と考え、業績に応じた利益還元を配当の基本方針としております。具体的に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。当期は、中間配当につきましては25円といたしました。また、期末配当につきましては、25円を予定しております。この場合、配当性向は56.9%となりますが、上期に計上した特別損失の影響を除くと、30%程度となる見込みです。

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。

一株当たり配当金/配当性向(連結) (単位: 円/%)



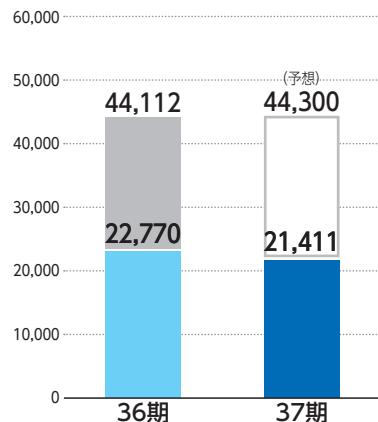
連結財務諸表

連結損益計算書の概要および通期連結業績予想

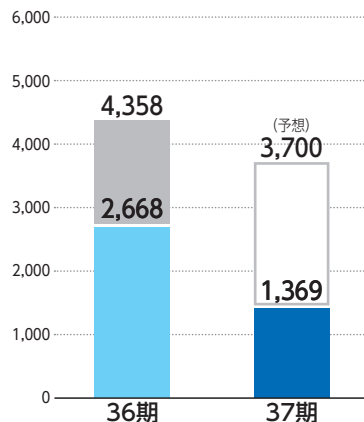
(単位：百万円)

■ 第2四半期 ■ 通期

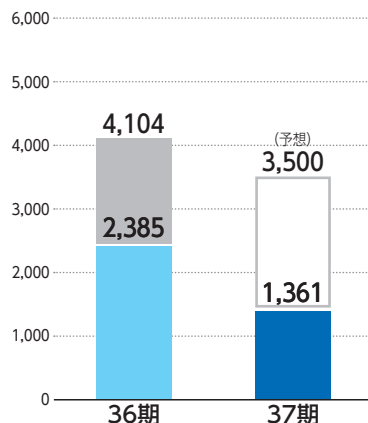
売上高



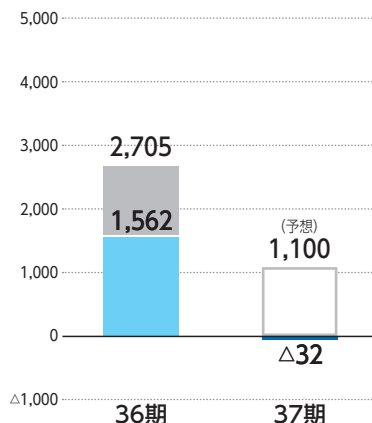
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する四半期純利益



POINT

連結損益計算書

売上高は、プリンターの大幅な販売減などにより、前年同期比6.0%減の214億円となりました。売上原価率は、販売単価の下落や生産量の減少などにより、前年同期比で4.1%上昇しました。販売費及び一般管理費は、前年同期を下回りましたが、売上高に対する比率は前年同期に比べ1.2%上昇しました。これらの結果、営業利益は、前年同期比48.7%減の13億円となり、経常利益は、前年同期比42.9%減の13億円となりました。また、米国特許侵害訴訟の和解金を特別損失に計上したことにより、親会社株主に帰属する四半期純損失は、32百万円となりました。

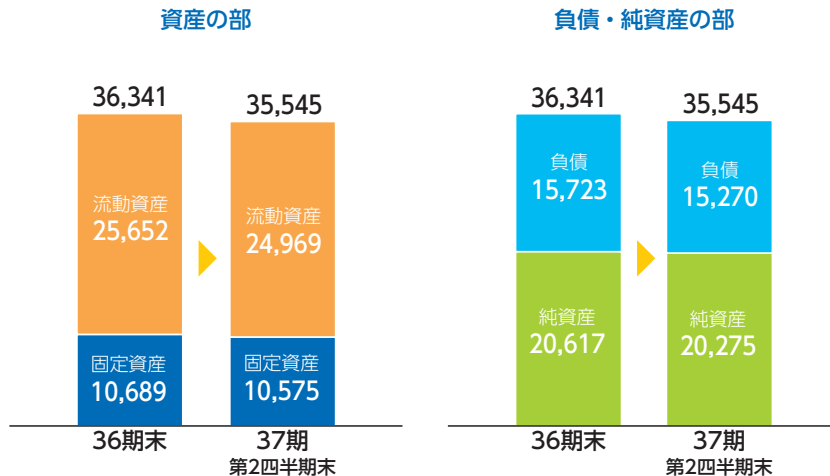
通期連結業績予想における想定為替レート

(単位：円)

	36期実績	37期想定
USD	108.88	110.00
EUR	120.40	120.00

連結貸借対照表の概要

(単位：百万円)



POINT

連結貸借対照表

流動資産では、未収入金等のその他が4億円増加し、現金及び預金が11億円減少しました。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、支払手形及び買掛金が2億円増加し、固定負債では、長期借入金返済により7億円減少しました。

純資産は、当期間の業績などにより利益剰余金が4億円減少しました。

POINT

営業活動によるキャッシュ・フロー

主な増加要因は、売上債権が減少したことやたな卸資産が減少したことなどによります。主な減少要因は、利益面で税金等調整前四半期純損失となったことが大きく、また、仕入債務が減少したことなどによります。

投資活動によるキャッシュ・フロー

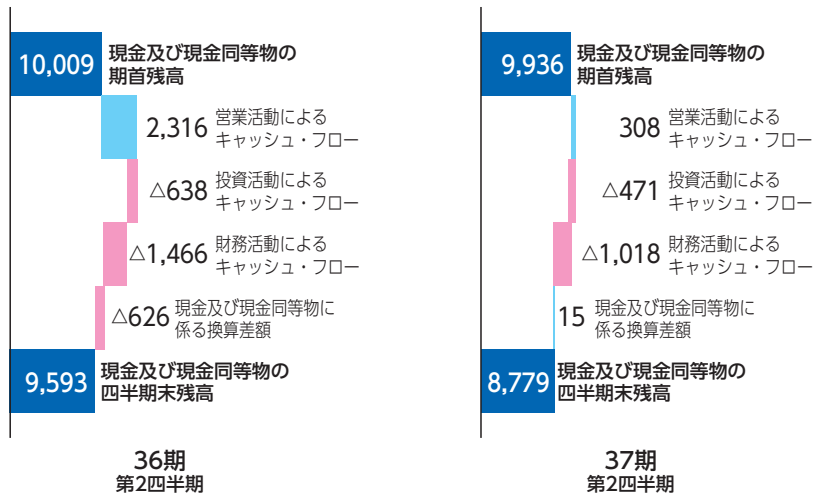
前年同期と比べ支出額の減少となりました。有形固定資産の取得による支出が減少したことなどが主な要因です。

財務活動によるキャッシュ・フロー

当期間は特段の動きはありませんでしたが、前年同期は、自己株式の取得を目的とした調達などで短期借入金の純増減額が31億円あり、一方で、自己株式の取得代金として34億円の支出がありました。

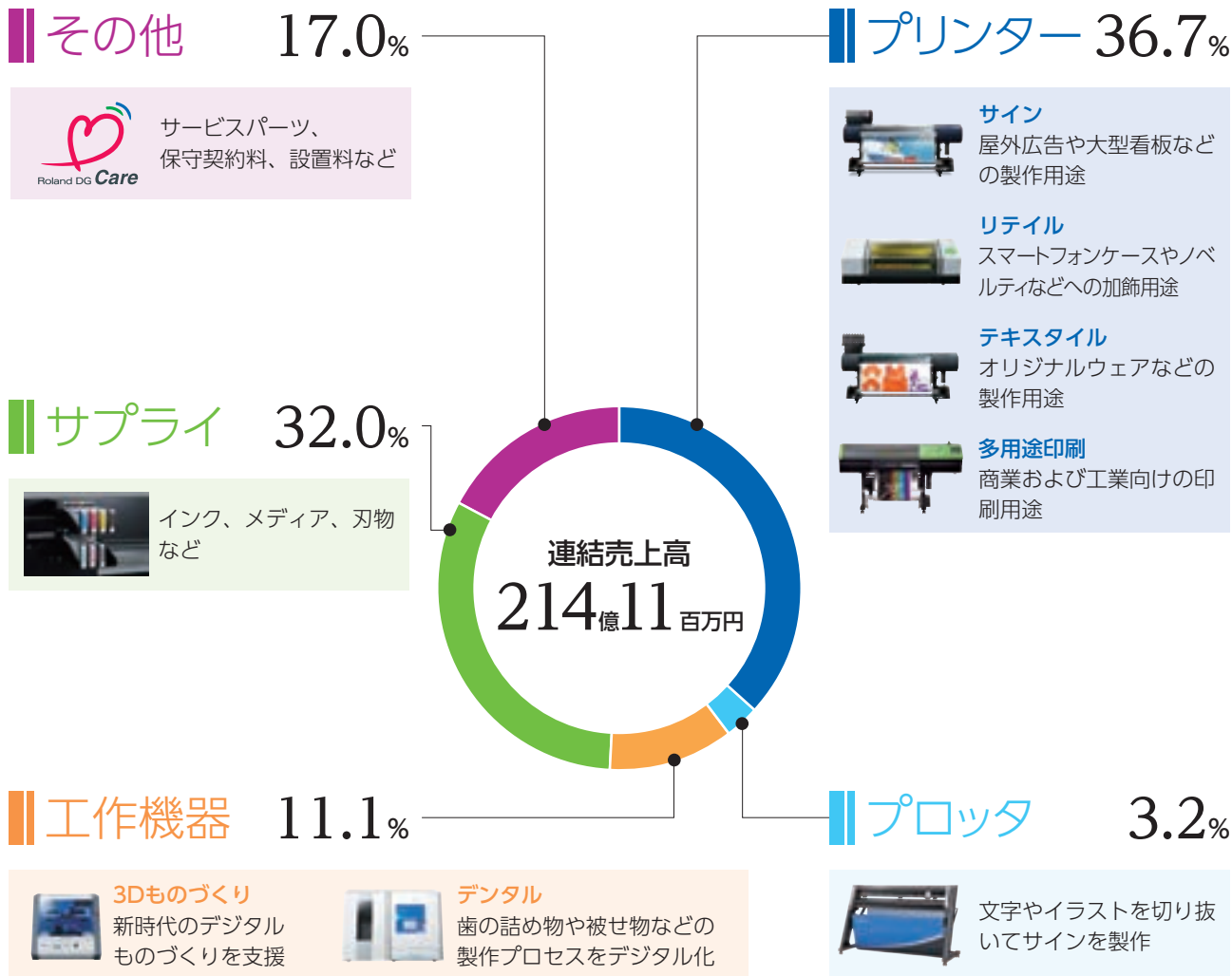
連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)



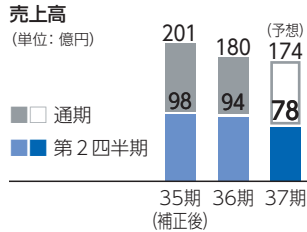
事業の概況(品目別)

売上高構成比(第37期第2四半期)



プリンター

売上高
78億61百万円
 前年同期比 **17.2%減** ↓



POINT

- 主力のサイン市場向け製品が伸び悩む
- リテイル市場向け小型UV-LEDプリンターの新製品が順調

サイン

市場の成熟化に加え大手参入による競争環境の激化を背景に、高価格から低価格へ市場ニーズの変化が続いており、高価格帯機種を中心に販売が低迷しました。しかしながら、前期に市場投入した低溶剤系インクジェットプリンターの次世代モデルTrueVIS(トゥルービズ)シリーズ計4機種(VG-640/540およびSG-540/300)の販売は堅調に推移しました。



リテイル

小型UV-LEDプリンターの新製品の販売は順調だったものの、既存モデルの販売減少が影響し、UV-LEDプリンター全体の売上が減少しました。なお、当期は小売店舗でのオリジナルグッズ製作用途をリテイルビジネスとして欧州から世界各地に横展開することに加え、2月には小型UV-LEDプリンターの新製品LEF-200



(注) 決算期変更にともない変則決算となった35期につきましては、連結対象期間を補正しております。

を発売するなど、積極的な活動を推進しました。

テキスタイル、多用途印刷

今後、拡大が見込まれる、昇華転写プリンターによるオリジナルウェアなどの製作用途向けの「テキスタイル分野」や多様な材料への直接印刷が可能なUV-LEDプリンターによる商業および工業分野へ提案を行っており、着実に導入が進んでいます。これらの分野では、これまで培ってきたデジタルプリンティング技術を活かすべく、業界パートナーとの協業も推進しながら、用途に応じたソリューション開発・提案を行っております。また、当社では、製品開発機能を本社に集中し、マーケティング機能を世界各地の販売拠点で分担しています。販売拠点の地域に密着したマーケティング活動から得られた用途や市場ニーズを本社の開発部門にインプットするサイクルにより、さまざまな用途に向けた製品開発を行っています。今後、拡大可能性のある用途をグローバルに展開しながら、デジタルプリンティングの事業領域を拡大してまいります。



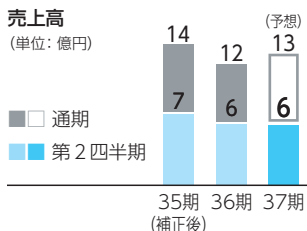
事業の概況(品目別)

プロッタ

売上高

6億79百万円

前年同期比 2.8%減 ↓



POINT

● 既存モデルの販売が減少

当期3月から4月にかけてカッティング精度を向上させた大型カッティングマシンGR-640/540/420を発売しましたが、既存モデルの販売減少が影響し、前年同期を下回りました。

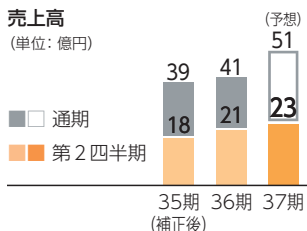


工作機器

売上高

23億72百万円

前年同期比 9.2%増 ↑



POINT

- 3Dものづくり、デンタル分野などの3D事業の新ブランド DGSHAPE株式会社が始動
- 3次元切削加工機とデンタル加工機の新製品が売上に寄与

3Dものづくり

前期10月に発売した3次元切削加工機の新製品MDX-50が、製造業での試作用途や教育機関などで導入が進み、好調な販売を維持しました。



デンタル

当期3月に発売したデンタル加工機の新製品DWX-52DCが、日本や欧米などの先進国において生産性を求める歯科技工所に受け入れられ、好調に推移しました。

また、当期4月には、子会社のDGSHAPE株式会社が3Dものづくりやデンタルなどの3D事業を新たなブランドでスタートしました。DGSHAPE株式会社では、当社が培ってきたデジタル技術やものづくりのノウハウを活かして、デジタル化の新たな潮流に対応したソリューションの提供を目指します。



EDPアワード受賞

5月にドイツで開催された印刷業界の展示会「FESPA(フェスパ)2017」において、低溶剤系インクジェットプリンターTrueVIS SG-540/300が欧州の印刷業界誌団体

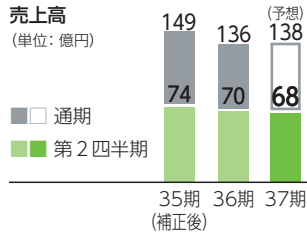


EDPが主催するEDPアワードを受賞いたしました。当社製品の印刷品質、信頼性、投資効果の高さを高く評価していただくことができ、昨年のTrueVIS VG-640/540に続き、2年連続で同カテゴリーの最優秀賞の受賞となりました。今後も、デジタル印刷のパイオニアとして、お客様に最適な価値を提供してまいります。

(注) 決算期変更にともない変則決算となった35期につきましては、連結対象期間を補正しております。

サプライ

売上高
68億49百万円
 前年同期比 **2.8%減** ↓



POINT

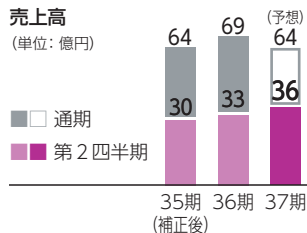
- UVインクやテキスタイルインクが伸長
- サイン市場向けプリンターのインク販売が伸び悩み

UV-LEDプリンターやテキスタイル向けプリンターのインクが伸長したものの、サイン市場向けプリンターのインク販売が伸び悩みました。



その他

売上高
36億48百万円
 前年同期比 **8.7%増** ↑



POINT

- サービスパーツが伸長

主にサービスパーツの売上が増加したことなどにより、前年同期を上回りました。



静岡県内の製造業として初となる「えるぼし」最高位を取得!

1月23日、当社は、静岡県労働局より「えるぼし」の3段階目(最高位)を取得いたしました。えるぼしは、「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律(通称: 女性活躍推進法)」に基づく行動計画を策定し、一定の基準を満たした場合に厚生労働大臣から認定を受けられるものです。評価項目を満たす数に応じて3段階に分かれており、当社は、「採用」、「継続就業」、「労働時間等の働き方」、「管理職比率」、「多様なキャリアコース」の5項目全てにおいて基準を満たし、最高位である3段階目の認定を受けました。最高位の取得は静岡県内で3社目、県内製造業としては初となります。



VOICE

人事部グローバル組織開発ユニット

長谷川景子 (写真左)、牧原美穂 (写真右)

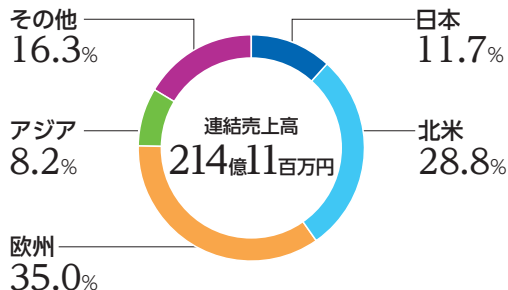
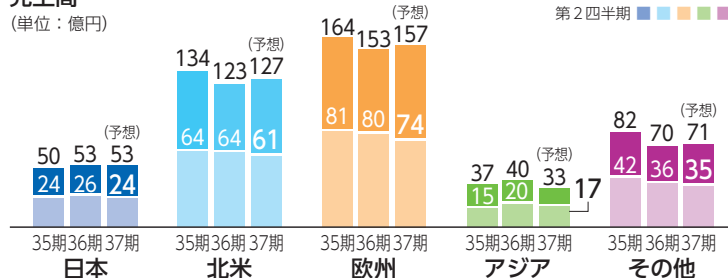
当社では、「多様性を活かした強い組織づくり」を人事戦略の一つに掲げ、女性活躍推進では、妊娠・出産後も継続して就業できる環境の整備として、育児支援勤務制度の拡充や産休育休前後の支援体制の強化に取り組んでまいりました。その結果、過去5年間における育児休業終了後の復職者は100%で推移しています。今後は、女性社員がキャリア形成にチャレンジできるよう、「女性管理職の比率向上」を目標に、社内の意識改革を進めるとともに、女性社員のキャリア形成支援、女性管理職候補の育成強化、また、それらを下支えする働き方改革に取り組んでまいります。



(注) 決算期変更にともない変則決算となった35期につきましては、連結対象期間を補正しております。

事業の概況(地域別)

売上高構成比(第37期第2四半期)

売上高
(単位: 億円)

(注) 35期は補正後の数値となります。

POINT

- 全ての地域で減収
- 北米、欧州ではデンタル加工機をはじめとする工作機器が伸長
- 中国や韓国、ASEANなどでプリンターが伸び悩む

日本 24億99百万円 前年同期比 4.7%減 ↓

プリンターでは、印刷幅30インチから50インチのUV-LEDプリンターがパッケージ試作用途で大きく増加しましたが、サイン市場向けプリンターが高価格帯機種を中心に減少しました。工作機器では、3次元切削加工機の新製品が製造業での試作用途や教育機関などで好調に推移しましたが、デンタル加工機DWXシリーズは前年同期を下回りました。

北米 61億61百万円 前年同期比 3.8%減 ↓

工作機器では、デンタル加工機の新製品が主に中規模クラスの歯科技工所に向けて好調な販売となりました。また、3次元切削加工機の新製品は、デザイン試作などの用途で好調に推移しました。一方、プリンターでは、テキスト向けプリンターが好調だったものの、サイン市場向けプリンターの高価格帯機種が前年同期を大きく下回りました。

(注) 決算期変更にともない変則決算となった35期につきましては、連結対象期間を補正しております。

欧州 74億95百万円 前年同期比 6.9%減 ↓

工作機器では、デンタル加工機の新製品が好調に推移するとともに、3次元切削加工機や金属素材に写真やイラスト、文字などをマーキングできるメタルプリンターが増加しました。一方、プリンターでは、サイン市場向けプリンターや小型UV-LEDプリンターなどの主力機種が減少しました。

アジア 17億52百万円 前年同期比 13.9%減 ↓

中国では、プリンターや工作機器などの製品販売は堅調に推移しましたが、サービスパーツが大きく減少しました。韓国では、デンタル加工機が好調だったものの、プリンターが伸び悩み、売上全体が減少しました。インドやASEAN地域では、サイン市場向けプリンターを中心に前年同期に比べ減少しました。

その他 35億2百万円 前年同期比 4.4%減 ↓

オーストラリアでは、小型UV-LEDプリンターや3次元切削加工機が好調だったものの、サイン市場向けプリンターやデンタル加工機が減少しました。また、ブラジルをはじめとした中南米地域では、小型UV-LEDプリンターやデンタル加工機が大きく増加した一方で、サイン市場向けプリンターが低迷しました。

デンタル事業にフォーカスした新会社 DGSHAPE株式会社が始動

このたび、当社の3D事業を新設子会社DGSHAPE（ディージーシェイプ）株式会社へ移管し、2017年4月3日より事業運営を開始いたしました。今回の特集では、同社代表取締役社長に就任した田部耕平に事業内容と意気込みを聞きました。



代表取締役社長
たなべ こうへい
田部 耕平



Q 独立の経緯を教えてください。

A 意思決定のスピードアップによる、事業拡大の促進を目的に、新ブランドとしてスタートしました。

ローランド ディー.ジー.の3D事業では、1987年に世界初となる3次元切削加工機を発売以来、「コンパクトサイズ」、「簡単操作」、「導入しやすい価格」をコンセプトにした、デジタル彫刻機、メタルプリンター、3Dプリンターなどの製品群によるデジタルものづくりを推進してまいりました。2010年には切削加工機の技術とノウハウを活かせる分野として、歯科技工市場に向けて歯の詰め物や被せ物などを製作するデンタル加工機を発売しました。その結果、先進国を中心に急速にシェアを拡大し、3D事業における売上の約6割を占めるまで成長しました。DGSHAPE株式会社はこの「デンタル」を中心に、医療機器のUDI規制(Unique Device Identification：医療機器、医療器具などへの固有識別番号表示の義務化規制)に対応するソリューションを提供する「メディカル」、デジタルものづくりを支援する「3Dものづくり」の各分野で、意思決定のスピードアップによる事業拡大の促進を目的に、新ブランドとしてスタートしました。

Q 「デンタル事業」のミッションを教えてください。

A デンタル事業のトータルソリューションプロバイダーを目指します。

当社のデンタル加工機DWXシリーズは、作業机の上に設置できる「デスクトップサイズ」、加工機操作が初心者の方でも安心して扱える「簡単操作」、お客様がすでにお手持ちのシステムと連携ができる「オープンシステム」のコンセプトが受け入れられ、中小規模の歯科技工所を中心に導入が進みました。今後も、ベテラン技工士の引退、新規入所者の減少などの課題を抱える歯科技工所も多く、デジタル化による業務負荷の軽減が急務となっています。当期には、入れ歯製作工程におけるデジタル化の提案として歯科用3Dプリンターと、さまざまな自動機能を搭載し、生産性が大幅に向上したデンタル加工機の2機種を発売しました。今後は歯科技工業務のワークフローの中でデジタル化が有効な工程に付加価値の高いデジタルプロセスを提供するとともに、クリニック(歯科医院)への加工機導入も視野に入れ、デンタル事業のトータルソリューションプロバイダーを目指してまいります。

Q 「メディカル」事業のミッションを教えてください。

A 医療現場管理工程のデジタル化により、医療の安心・安全に貢献します。

医療の現場では、近年、院内感染のリスクを回避し、患者の安全を確保することを目的に、従来の医療器具の保全・管理方法を見直す動きが世界的に広がっています。ローランド ディー.ジー.では、2012年より医療機器・医療器具などへ二次元(QR)コードを打刻し、各器具の保有数、所在、使用回数、使用履歴などを管理するソリューションを医療機関、医療器具メーカーに提案しています。さらに、洗浄、滅菌など煩雑な作業をとまなう手術器具の管理作業全般に対し、ローランド ディー.ジー.の生産現場に導入している作業支援システム「デジタル屋台」を応用することで、業務品質および効率を向上させることができると判断し、2015年から、浜松医科大学と共同で医療現場管理システムのモデル構築・実証を行っています。2018年度より事業化し、医療現場の安心・安全に貢献していきたいと考えています。

Q 「3Dものづくり」分野のミッションについて教えてください。

A 3D造形技術を強化しながら、事業のニーズを探索してまいります。

ローランド ディー.ジー.では、2002年より机の上でパソコンと当社の3D製品を接続し、ものづくりを行う「デスクトップファブリケーション」を提案してまいりました。その用途は、企業の研究・開発部門における製品試作、次世代エンジニアやデザイナーの教育・育成、さらにオリジナルグッズやギフトの製作、個人の工作など幅広い分野に広がっています。近年のインターネットやSNSの発展、スマートデバイス、個人向け3Dプリンターの登場、ファブラボやメイカーズスペースなどの市民向け工房の増加により、誰もがものづくりを楽しむことができる環境が整い始めています。さらに、教育現場ではAI

やIoTなど次世代デジタル技術に対応した人材育成への取り組みが始まっています。ローランド ディー.ジー.の3Dものづくりはさまざまな市場を切り拓いてきた3D事業の基盤です。今後も3Dデータを活用した造形技術を強化し、創造力を高めるツールとして、研究・開発部門における仕事のツールとして、事業のニーズを探索してまいります。

Q DGSHAPE株式会社の強みを教えてください。

A きめ細かな販売網とこれまで築き上げてきた顧客資産です。

きめ細かいグローバル販売網が大きな強みです。海外販売拠点では、デンタル市場に精通する専任スタッフの育成と配置を強化し各地域に根差した営業、サポート活動を実施し、36期には欧州におけるデンタル加工機の売上が前期比167%となりました。ローカルNo.1のシェアを獲得する地域もあり販売網の構築が進んでいます。さらに、市場における取り組みとして、デンタル市場で影響力のあるKOL(Key Opinion Leader)との協業を進めています。当社製品を使用させていただき、セミナーや展示会でその有効性やノウハウを併せて紹介していただいています。また、KOLによる厳しい視点を製品改良や新製品開発に活かしています。当社では、新興国をはじめとする、新たな地域開拓に注力することで、販売網の強化に取り組んでまいります。

Q DGSHAPE株式会社における「イノベーション」についての考えをお聞かせください。

A 次世代デジタル技術の活用により、安心・安全で質の高い医療体制の構築支援を目指してまいります。

ローランド ディー.ジー.のミッションである「デジタル技術の活用で、より豊かな社会を実現する」は、当社にとってのイノベーションそのものだと捉えています。デンタル事業、メディカル事業で共通して言えることは、お客様である医療業界の

方々が求めているものは、患者の安全を担保しながら、効率的に治療ができる環境です。当社ではデジタルソリューションによるお客様の業務フローの改善や業務の付加価値向上を提案しています。今後は次世代デジタル技術も取り込み、安心・安全で質の高い医療体制の構築支援を通じ、より豊かな社会の実現を目指してまいります。

Q 最後に、具体的な数値目標と今後の意気込みを教えてください。

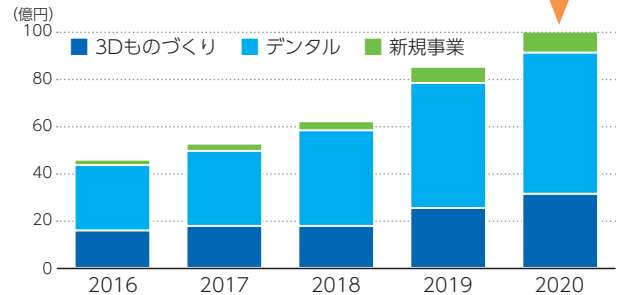
A 2020年度売上高100億円を目標に、事業開発を進めてまいります。

デンタル市場は現在、歯科材料の進化によりプロセスのデジタル化が急速に進み、まさに成長拡大期を迎えています。当社では、特にデンタル事業にリソースを配分し、歯科技工市場のトップブランドを目指します。同時に、新たな市場領域を開拓していくことで、2020年度売上高100億円を

目標としております。そして、当社の事業をローランド ディー・ジー・グループの新たな事業の柱へと成長させてまいります。

DGSHAPEの事業成長計画

売上高100億円(2020年)を目指す



新製品コーナー

DGSHAPE株式会社立ち上げと同時に、歯科用3Dプリンター「DWP-80S」およびデンタル加工機「DWX-52DC」を発売開始いたしました。切削方式のみならず、積層方式の3Dプリンターをラインナップすることで、歯科技工業務のデジタル化領域を拡大し、業務の効率化、歯科技工士の業務負荷軽減に最適なソリューションを提供いたします。

DWP-80S 2017年3月21日発売 標準単価1,800,000円(税抜)

入れ歯製作で必要となる、患者個々人の歯や口腔内の形状に合わせた3種類の「型」を製作する3Dプリンターです。UV-LEDランプを光源とするプロジェクターから紫外線を照射し、専用樹脂を硬化させることで造形。デスクトップサイズながら80mm×80mm×80mmのワークサイズを確保し、複数個の型を同時に製作することも可能です。



歯科用
3Dプリンター



デンタル
加工機

DWX-52DC 2017年3月21日発売 標準単価3,980,000円(税抜)

歯科用材料を自動交換する新開発のオートディスクチェンジャーに加え、切削用刃物を自動交換するオートツールチェンジャー、切削屑の除去や刃物の冷却に必要なエア量を自動で切り替える機能など、さまざまな自動機能を搭載。無人での連続運転や夜間運転など、加工業務の生産性を大幅に向上させました。

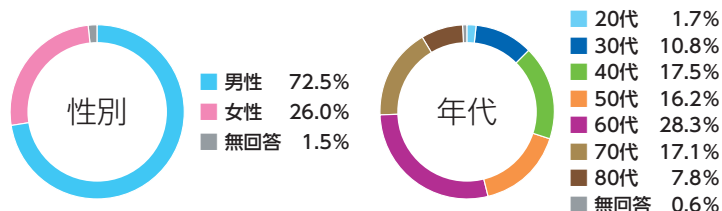
株主さまコーナー

株主さまアンケート集計結果

期間: 2017年3月24日から2017年6月30日

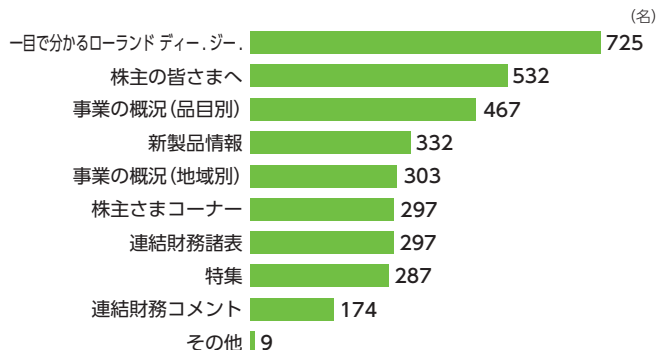
回答数: 1,448名(2016年12月31日現在の株主数14,964名)

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。



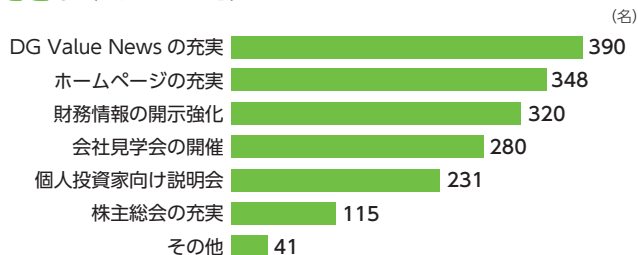
Q 本誌をお読みになり、興味を持たれた項目をお聞かせください(複数回答可)

「一目でわかるローランド ディー.ジー.」では、当社の強みが活きる事業領域を、市場別に図解で説明させていただいています。2017年4月より3Dものづくり、デンタル分野の発展拡大を目指し、DGSHAPE株式会社を設立しましたので、本号の特集にてご紹介いたしました。今後も当社の注力分野をわかりやすくお伝えしてまいります。



Q 当社のIR活動で望まれることをお聞かせください(複数回答可)

DG Value Newsへのご要望では、役員および社員を紹介して欲しいとのご意見を多数いただきました。これまでも、特集、トピックスを通じて、担当役員および社員の声をお伝えしておりますが、より幅広い視点で当社の取り組みをお伝えしてまいります。本号では、従業員の職場環境の向上への取り組みとして、「えるぼし」を取得しましたので、人事部門のスタッフをご紹介させていただいております。今後も株主の皆さまからいただいたご意見・ご感想をもとに、当社の取り組みを深く理解していただけるような誌面づくり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 連結売上高におけるデンタル分野の比率を教えてください

A 当第2四半期における工作機器の売上高は23億72百万円、売上高構成比は11.1%でした。そのうち、デンタル分野の売上は約60%となりました。新製品DWX-52DCが各国の展示会で好評を得ているとともに、主に先進国の生産性を求める歯科技工所で導入が進んだことで、当第2四半期のデンタル加工機の売上高は前年同期比6%増となりました。デンタル事業については、2020年に60億円の売上を目指しています。

株主優待品 寄付のご報告

2016年12月31日現在の株主さまにお送りしました「株主優待カタログ」において、「東日本大震災・熊本地震で被災した子供たちへの支援」、「盲導犬育成」への寄付を募集させていただいたところ、多数の株主さまから寄付のお申し出をいただきました。合計133,650円を株主さまに代わり現金にて認定NPO法人および公益財団法人に寄付させていただきました。また、株主優待権利未行使分につきましては、「東日本大震災で被災した子どもたちへの支援」に、認定NPO法人へ714,420円を当社名義で寄付させていただきましたことを併せてご報告申し上げます。多数の株主さまのご芳志を賜り、厚くお礼申し上げます。



株主総会のご報告

3月23日、静岡県浜松市のオークラフトシティホテル浜松において第36期定時株主総会を開催し、304名の株主さまにお越しいただきました。社長の藤岡より事業のご報告および成長分野の事業化に向けた取り組みについてご説明いたしました。展示コーナーではリテイル市場向けUV-LEDプリンター、サイン市場向けプリンターの新製品、デンタル市場向けの新製品2機種、医療現場管理システムを展示し、当社役員およびスタッフが株主さまに直接ご説明させていただきました。今後も株主さまにご満足いただける株主総会の運営に努めてまいります。



年間IRカレンダー

第3 四半期			第4 四半期			第1 四半期			第2 四半期		
8月初旬 第2四半期決算発表			11月初旬 第3四半期決算発表			2月初旬 決算発表			5月初旬 第1四半期決算発表		
7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
8月中旬 第2四半期決算説明会						2月中旬 決算説明会			3月下旬 株主総会		

新製品情報

UV-LED
プリンター**VersaUV**
LEF-200

印刷の対象物を本体内のテーブル上に設置して印刷するフラットベッドタイプのUV-LEDプリンターの新モデルです。UV-LEDプリンターはUV（紫外線）照射により硬化する特殊なインク「UVインク」を使用することで、さまざまな立体物への直接印刷ができることが特長です。LEF-200は新たにプライマー（下塗り）インクが加わり、従来、UVインクが定着しにくいとされていたアクリルやガラスなどへの印刷も可能となりました。素材対応力が一層向上したことで、アプリケーションの幅が広がり、インターネット通販業者や小売業者、ギフトショップなど、オリジナルグッズや一点物のギフト品の製作を行う事業主のビジネス拡大に貢献します。

**LEF-200**

2017年2月1日発売 標準価格：2,980,000円(税抜)

カッティング
マシン**CAMM-1**
GR-640 / GR-540 / GR-420

パソコン上でデザインした文字やイラストの形に切り抜き、サインを製作するカッティングマシンの新モデルです。GRシリーズは本体とスタンドを一体設計し、ボディ剛性を高めるとともにカッティングの主要部の構造を刷新し、クラス最速の1,485mm/秒のカッティングスピードと高いカッティング品質を両立しました。さらに新搭載の電動ピンチローラーは、シートの材質や厚さを自動判別し、最適な圧力を掛けながらスムーズなシート搬送を行います。サイン製作のプロフェッショナルに求められるカッティング品質と生産性を追求したGRシリーズは、お客様の業務の付加価値とアプリケーション提案力向上に貢献してまいります。

**GR-640**

2017年3月7日発売 標準価格：1,000,000円(税抜)

**GR-540**2017年3月7日発売
標準価格：850,000円(税抜)**GR-420**2017年4月3日発売
標準価格：700,000円(税抜)

■ 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	1,213人(連結)

■ 役員一覧

取締役会長	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
常務取締役	堀田 修史
取締役	橋本 浩一
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
社外監査役 ^{*2}	松田 茂樹
社外監査役 ^{*2}	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

■ 連結子会社

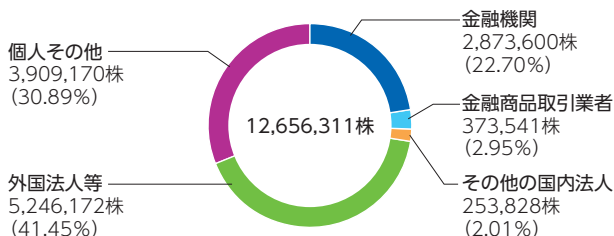
Roland DGA Corporation (アメリカ)
 Roland DG Benelux N.V. (ベルギー)
 Roland DG (U.K.) Ltd. (イギリス)
 Roland Digital Group Iberia, S.L. (スペイン)
 Roland DG Mid Europe S.r.l. (イタリア)
 Roland DG North Europe A/S (デンマーク)
 Roland DG Australia Pty. Ltd. (オーストラリア)
 Roland DG (China) Corporation (中国)
 Roland DG Korea Inc. (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)
 InClif Corporation (アメリカ)
 DGSHAPE株式会社 (日本)

■ 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	11,119人

株主名	持株数	持株比率
TAIYO HANEI FUND, L.P.	941,400株	7.44%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019	940,914株	7.43%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	642,500株	5.07%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	563,600株	4.45%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	553,900株	4.37%
TAIYO FUND, L.P.	473,400株	3.74%
ローランド ディー.ジー.社員持株会	320,054株	2.52%
THE BANK OF NEW YORK MELLON (INTERNATIONAL) LIMITED 131800	318,700株	2.51%
富岡昌弘	312,600株	2.47%
GOVERNMENT OF NORWAY	253,765株	2.00%

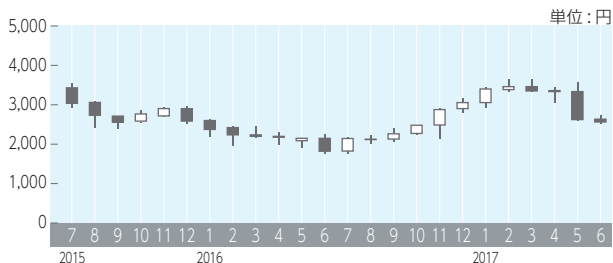
■ 所有者別状況



※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

同連絡先

三菱UFJ信託銀行株式会社

三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
〒137-8081 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/
※株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関の事務拠点の移転にともない、平成29年8月14日付にて上記のとおり変更しております。

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

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

総務ユニット TEL 053-424-5041

(ご注意)

1. 株主さまの住所変更、買取請求その他各種お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。
2. 特別口座に登録された株式に関する各種お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。
3. 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さま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。

今後も皆さま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。



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。

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/

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。

Imagine.  Roland
www.rolanddg.com/ja/

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。

