

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

●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

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 (2016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

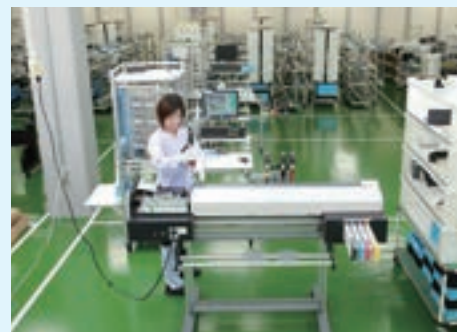
ローランド ディー.ジー.
ケア



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)



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。





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36期(2016年1月1日～2016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。

2017年3月

代表取締役社長

藤岡 秀則

■ 第36期 連結業績

新市場の開拓が進んだ一方、円高の影響などもあり減収減益となりました。

当期における世界経済は、先進国では緩やかな回復基調となりましたが、新興国経済の成長鈍化や金融市場の大幅な変動、地政学的リスクの高まりなどを背景に、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、当期を初年度とする5ヶ年の中期経営計画を策定し、取り組みを開始しました。

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。

当期は、従来からの主力市場であるサイン(広告・看板製作)市場における活動に加え、オリジナルグッズなどの製作を行うリテイル市場や、布地への印刷を行うテキスタイル市場、さらにはデンタル(歯科医療)市場といった新たな成長分野の開拓に注力しました。

第36期 連結業績

	第36期連結業績	前期比(補正後)
売上高	441億12百万円	6.2%減
営業利益	43億58百万円	18.8%減
経常利益	41億4百万円	17.2%減
親会社株主に帰属する当期純利益	27億5百万円	19.4%減

※ 当期における主要通貨の為替レート(2016年1月～2016年12月の平均レート)は、108.88円/米ドル(前期121.06円)、120.40円/ユーロ(前期134.36円)でした。

※ 当社では、前連結会計年度(第35期)より決算期を3月31日から12月31日に変更いたしました。経過期間となりました第35期につきましては、当社は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ヶ月間を連結対象期間としておりました。そのため、前期と比較する場合については、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。

その結果、新市場の開拓については着実に成果を上げることができましたが、サイン市場向けプリンターの販売が減少したことや、為替によるマイナスの影響があったことなどにより、売上高は減収となりました。売上原価率は、販売単価の下落や研究開発費の増加などで前期より上昇し、また、販売費及び一般管理費は減少したものの、売上高に対する比率は前期並みの水準にとどまりました。

これにより、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は、それぞれ減益となりました。

■ 第37期 連結業績予想

引き続き成長市場の開拓・深耕に注力することで増収増益を見込んでおります。

今後の世界経済は、先進国を中心に緩やかな回復基調が続くと予想されるものの、新興国経済の減速や英国のEU離脱問題、米新政権の政策運営に対する懸念などを背景に、先行き不透明な状況が続くと思われれます。こうした中、次

期の連結業績予想につきましては、事業の収益力強化を図りながら、引き続き新たな成長市場の開拓・深耕に取り組んでいくことで、増収増益を見込んでおります。

■ 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。当期の配当につきましては、期末の配当を30円、年間では60円とし、配当のお支払いを2017年3月24日より開始いたしました。

なお、次期の配当につきましては、中間、期末ともに35円、年間では10円増配の70円を予定しております。

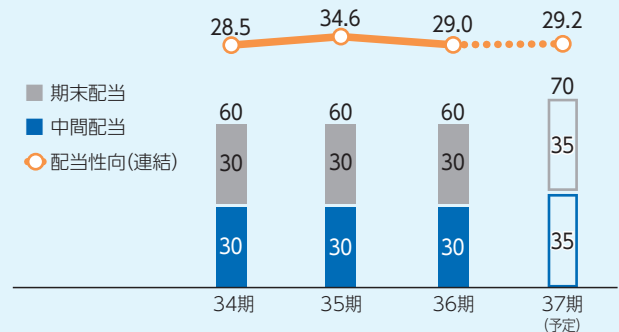
株主の皆さまにおかれましては、今後とも変わらぬご支援・ご指導を賜りますようお願い申し上げます。

第37期 連結業績予想

	第37期 連結業績予想	当期比
売上高	456億円	3.4%増
営業利益	46億円	5.5%増
経常利益	44億円	7.2%増
親会社株主に帰属する 当期純利益	30億円	10.9%増

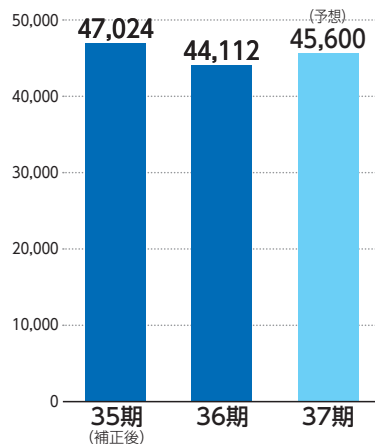
一株当たり配当金／配当性向

(単位：円／%)

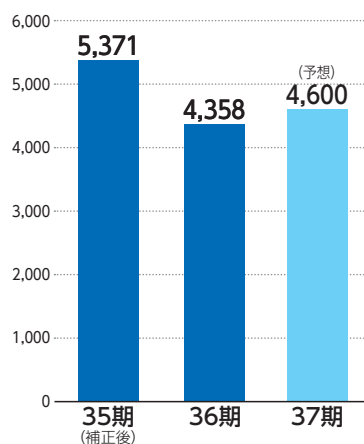


連結損益計算書の概要および連結業績予想 (単位：百万円)

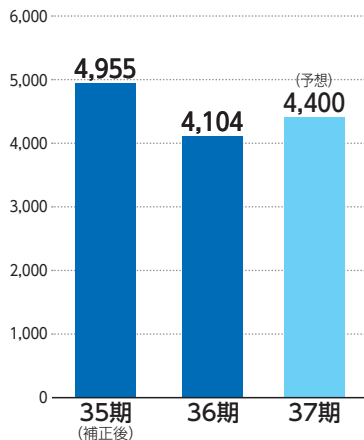
売上高



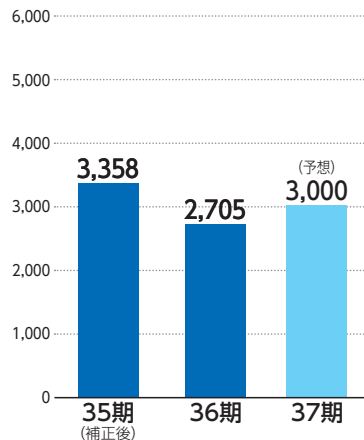
営業利益



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、サイン市場向けプリンターの販売減や、為替によるマイナスの影響などにより、前期比6.2%減の441億円となりました。費用面は、売上原価率が販売単価の下落や研究開発費の増加などで前期に比べ1.7%上昇しました。また、販売費及び一般管理費は、経費削減に努めた結果、前期より6.4%減少しましたが、売上高に対する比率は前期並みにとどまりました。

これにより、営業利益は、前期比18.8%減の43億円、経常利益は、前期比17.2%減の41億円、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比19.4%減の27億円となりました。

POINT

連結業績予想

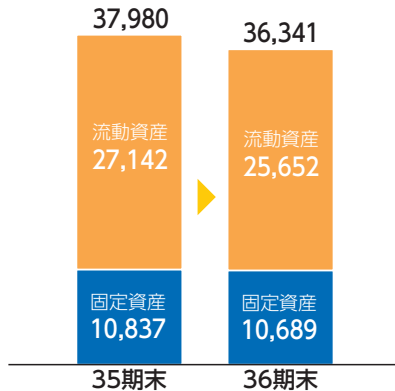
先行き不透明な状況が続く中、事業の収益力強化を図りながら新たな成長市場の開拓、深耕に取り組んでいくことで増収増益を見込んでおります。

(主要通貨の想定為替レートは
1米ドル=110円、1ユーロ=120円)

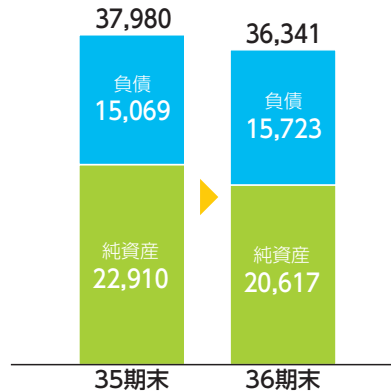
連結貸借対照表の概要

(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、受取手形及び売掛金が5億円増加した一方で、商品及び製品が7億円、繰延税金資産が5億円減少し、原材料及び貯蔵品やその他も減少しました。

流動負債では、未払法人税等が4億円減少し、固定負債では、長期借入金が3億円増加し、退職給付に係る負債が5億円増加いたしました。

純資産は、当期の業績などにもなう増加があったものの自己株式の取得および消却や当社の配当金の支払いで利益剰余金が13億円減少し、為替換算調整勘定は円高などで5億円減少しました。

POINT

営業活動によるキャッシュ・フロー

主な増加要因は、税金等調整前当期純利益が増加し、たな卸資産が減少したことや法人税等の支払額が減少したことなどによります。減少要因は、売上債権が増加したことや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

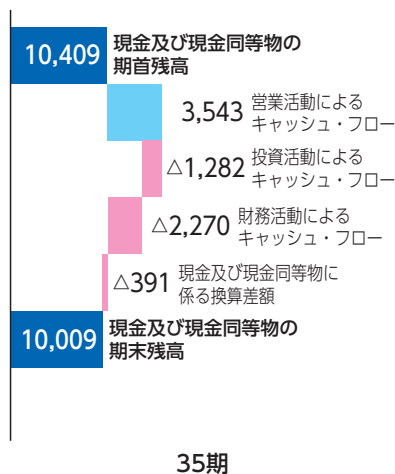
子会社株式の取得による支出が減少した一方、有形固定資産の取得による支出が増加し、支出増となりました。

財務活動によるキャッシュ・フロー

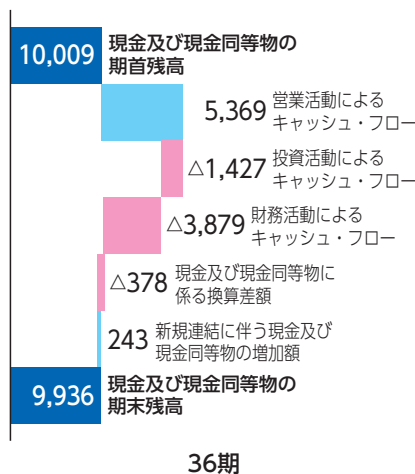
自己株式の取得を目的とした長期借入れによる収入が29億円あった一方で、自己株式の取得代金として34億円の支出や長期借入金の返済による支出が前期に比べ増加したこともあり、支出増となりました。

連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)

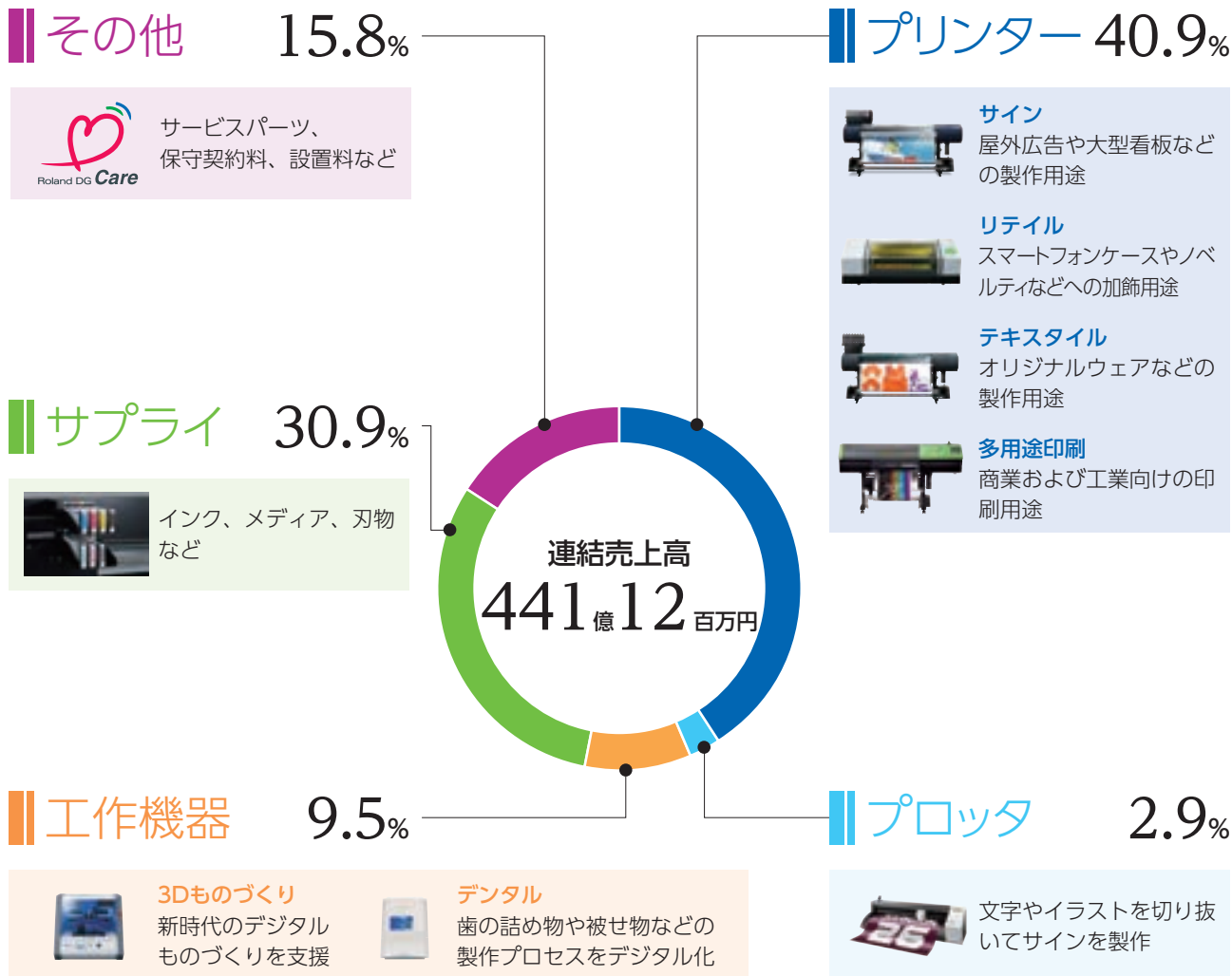


35期



36期

売上高構成比(第36期)

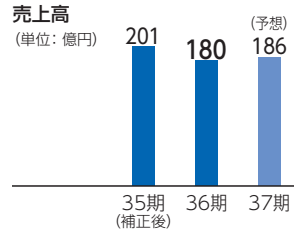


プリンター

売上高

180億27百万円

前期比 10.6%減 ↓



POINT

- リテイル市場などの新しい印刷市場における売上が増加
- サイン市場向け大型プリンターが伸び悩む

サイン

大型インクジェットプリンターの新製品TrueVIS(トゥルービズ)シリーズ計4機種(VG-640/540およびSG-540/300)を発売しました。TrueVISシリーズは、新開発のプリントヘッドとインクによる鮮やかな色彩と優れた印刷品質が高く評価され、先進国の買い替え需要を中心に導入が進みました。しかしながら、市場におけるニーズが中・低価格機種へと変化してきたことや厳しい競争環境が続いていることを背景に、サイン市場全体では低調な販売となりました。



リテイル

新たな成長分野の1つとして注力しているリテイル市場では、消費者ニーズの多様化・個性化を背景に、大小さまざまな小売店舗やインターネット上のオンラインショップにおいて、UVプリンターなどを導入し、スマートフォンケースやノベルティに写真やイラストなどを印刷してオリジナルグッズを製作・販売するサービスが増加しております。当期は、大型ショッピングセンターに小型UVプリンターLEFシリーズが複数台導入

(注) 前期比は、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。

されるケースが増えたこともあり、先進国を中心に売上を伸ばしました。今後は、大型ショッピングセンターへの展開に加え、中小規模のスーパーマーケットや家電量販店、ホームセンターなどへ活動範囲を広げていくことで、より一層のビジネス拡大を図ってまいります。



テキスタイル

スポーツウェアなどのオリジナルウェア製作用途において、前期の12月に発売した新製品XT-640を中心にテキスタイル専用プリンターの導入が進みました。今後も、アパレルショップやデザイン事務所などの新たなユーザー層の開拓を進めてまいります。



多用途印刷

これまで培ってきたデジタルプリンティングの技術とノウハウを活かして、新しい印刷用途の開拓に取り組んでおります。例えば、プラスチック素材や皮など、紙以外の多様な材料に直接印刷できるUVプリンターを活用して、商品パッケージや工業向けラベルの製作、インテリアデコレーションなどの分野に向けた新しい印刷ソリューションを、各業界のパートナーとの協業により開発・提案してまいります。

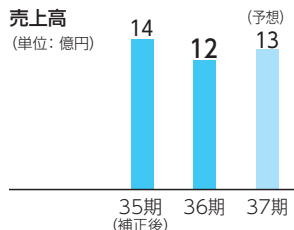


プロッタ

売上高

12億92百万円

前期比 12.5%減 ↓



POINT

● 一部の高価格機種が伸び悩む

導入しやすい価格のGS-24が好調に推移したものの、一部の高価格機種の販売が低調だったことにより、前期を下回りました。

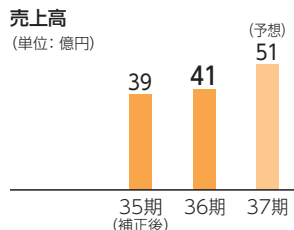


工作機器

売上高

41億88百万円

前期比 6.0%増 ↑



POINT

● デンタル市場向け加工機が世界各地域で好調に推移

3Dものづくり

製造業の開発・デザイン部門における試作品製作や工業高校、専門学校などにおけるものづくり教育の支援ツールとして、3次元切削加工機や3Dプリンターを提案しています。また、表札やトロフィーなどに名入れ



をする彫刻業に向けてデジタル彫刻機を提案しています。当期は、3次元切削加工機、彫刻機ともに前期を下回りました。

デンタル

デジタルデータを活用して歯の詰め物や被せ物を製作するデンタル加工機DWXシリーズが、前期の10月に発売した新製品2機種を中心に好調に推移しました。市場における成長を加速するため、デンタル専任者を増強するなどリソースの拡充を図りながら、今まで以上にスピーディかつ集中的なセールス・マーケティング活動を展開し、北米、欧州、日本などの先進国をはじめ、アジアにおいても売上を伸ばしました。デンタル市場においては、世界各地域で新規販売網の開拓も順調に進んでおり、今後も重要な成長分野の1つと位置付けて活動を強化してまいります。



SGIAプロダクト・
オブ・ザ・イヤー受賞

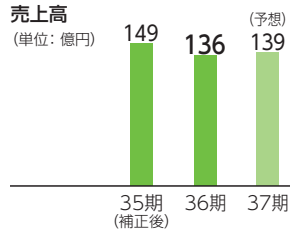


2016年9月ラスベガスで開催された、アメリカ最大級の印刷産業の展示会「SGIA EXPO2016」において、低溶剤インクジェットプリンターの新ブランドTrueVISシリーズ専用インクおよびテキスタイル用プリンターTexart(テックスアート)シリーズ専用インクがSGIAプロダクト・オブ・ザ・イヤーを受賞しました。同賞は、デジタル印刷やスクリーン印刷の業界団体SGIA(Specialty Graphic Imaging Association)が業界の発展に貢献した製品や技術を表彰するものです。当社では今後も、最先端の技術を活用した革新的な製品開発に注力するとともに、業界の活性化と発展に貢献してまいります。

(注) 前期比は、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。

サプライ

売上高
136億23百万円
 前期比 **9.0%減** ↓



POINT

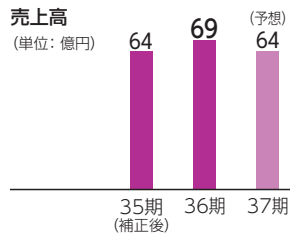
● サイン市場向けプリンターのインクが前期を下回る

UVプリンターやテキスタイル用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の販売が前期を下回りました。



その他

売上高
69億80百万円
 前期比 **8.3%増** ↑



POINT

● 主にサービスパーツの売上が伸長

主にサービスパーツの売上が増加したことなどにより、前期を上回る結果となりました。



One to One オンラインアカデミー開始

当社では、2005年にユーザーサポートの一環として、製品トレーニングや体験会、セミナーを実施するローランドディー.ジー.アカデミーを開設しました。開設10周年となった2015年にはより多くのお客様に受講機会を提供するために、インターネットのビデオ会議を利用することで離れた場所からも受講ができる「オンラインアカデミー」を開始。そして、2016年11月より「お客様一人ひとりのニーズに合致したコンテンツを提供したい」という想いから、オンラインアカデミーをさらに進化させた、お客様と当社スタッフが1対1で行う「One to One オンラインアカデミー」をスタートいたしました。

VOICE

カスタマー&セールスサポートグループ アカデミーチーム

「操作説明ではなく使いこなし方が知りたい」「もっとじっくり質問がしたい」「移動時間や交通費がもったいない」というお客様の声から生まれたOne to One オンラインアカデミーは、当社スタッフとお客様が事前に打ち合わせを行い、お客様のご希望に沿って受講内容をカスタマイズできることが大きな特長です。実際に受講したお客様からも、「遠方に在住しているため、有料でもオンラインで受講した方が便利で、コストパフォーマンスも高い」と評価をいただいています。今後も、お客様の学び方の選択肢を増やし、不安や疑問を取り除くことでお客様のビジネスに貢献してまいります。

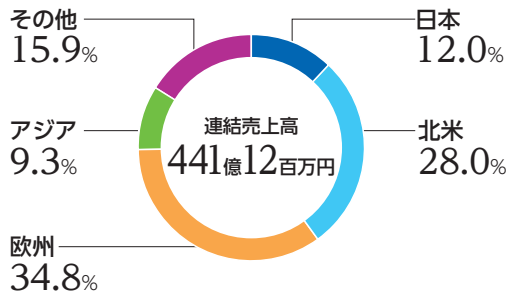
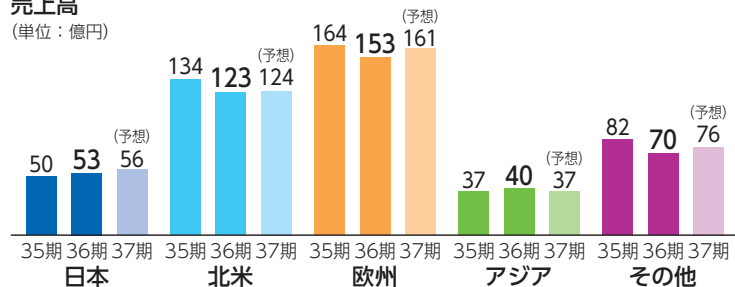


(左から) 荒川哲リーダー、時田祐樹、今田花菜実

(注) 前期比は、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。

事業の概況(地域別)

売上高構成比(第36期)

売上高
(単位: 億円)

(注) 35期は補正後の数値となります。

POINT

- 北米、欧州では、現地通貨ベースで前期を上回ったものの、米ドル、ユーロに対する円高の進行により減収
- アジアでは、中国や韓国における販売網の拡充により増収
- 南米諸国や中東では、経済情勢の悪化や金融不安の影響もあり低調に推移

日本 53億5百万円 前期比 4.9%増 ▲

プリンターでは、リテイル市場に提案している小型UVプリンターLEFシリーズが好調に推移しました。一方、サイン市場向けプリンターは低調な販売となりました。工作機器では、デンタル加工機DWXシリーズや彫刻機が伸長しました。

北米 123億60百万円 前期比 8.4%減 ▼

プリンターでは、サイン市場向けの新製品VGシリーズを中心に、導入しやすい価格帯のプリンターが堅調な販売となりましたが、高価格機種の販売が伸び悩みました。工作機器では、販売網の整備・拡充が進むデンタル加工機が好調に推移しました。しかしながら、米ドルに対する円高の進行が減収要因となりました。

(注) 前期比は、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。

欧州 153億31百万円 前期比 6.7%減 ▼

プリンターでは、サイン市場向けプリンターの販売が低調に推移しましたが、リテイル市場においては、小型UVプリンターがショッピングセンターなどの大型店舗に導入されるケースが増加していることもあり、好調な販売となりました。工作機器では、デンタル加工機が欧州全域で大きく伸長しました。しかしながら、ユーロに対する円高の進行が減収要因となりました。

アジア 40億94百万円 前期比 8.6%増 ▲

中国では、サイン市場向けプリンターが好調だったことに加え、新規販売網の開拓が進んだことでデンタル加工機などが伸長しました。韓国では、小型UVプリンターやデンタル加工機が大きく売上を伸ばしました。ASEAN地域やインドでは、現地販売店と連携した積極的な販売マーケティング活動が奏功し、プリンターの低価格機種を中心に売上を伸ばしました。

その他 70億21百万円 前期比 15.1%減 ▼

オーストラリアでは、サイン市場向けのプリンターが伸び悩みました。また、政治の混迷が続き経済情勢の悪化が長期化しているブラジルや、資源価格下落の影響を受けている中東および一部の南米地域では、主にプリンターの販売が低迷しました。加えて、現地通貨に対する円高の進行も減収要因となりました。

成長分野の事業化に向けた取り組み

代表取締役社長 藤岡 秀則



当社グループでは、2016年度を初年度とした5ヶ年の中期経営計画を策定し、「GrowthOne(グロースワン) イノベーションによる持続的成長」を基本方針として「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つの課題に取り組んでいます。2018年を目標に成長分野を事業化し、2020年を目標に時代に適合したソリューション提供を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。中期経営計画では、事業領域を「Imaging & Healthcare(イメージング&ヘルスケア)」に再設定し、「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」の6つを注力市場としています。今回の特集では、この中期経営計画に則って実施した当期の主な取り組みについて、社長の藤岡に聞きました。



中期経営計画1年目の
主な成果を教えてください。



主に「リテイル」と「デンタル」が伸長しました。

当期は、成長分野の事業化に向けて取り組んだ結果、リテイル(小売)業界向けのUVプリンターとデンタル(歯科医療)業界向けの加工機の売上が伸長しました。UVプリンターは5年前の2011年ではプリンター売上に占める割合が6%でしたが、当期には26%を占めるようになり、当社の成長に欠かせない製品群となっています。また、デンタル分野については、戦略的にリソースを配分したことで売上高は前期比22%増となりました。



まず、リテイル市場の状況を教えてください。



小売店舗での導入事例が着実に
増えてきています。

インターネットによる通信販売の普及や安価な商品が大量に販売される一方、他の人とは違うものを持ちたいというオリジナル商品への需要が高まっています。小売店舗の店頭ではカスタマイズ、パーソナライズサービスを提供することで、こうしたニーズに対応し差別化を図ろうという動きが加速しています。当社ではUVプリンター、低溶剤プリンター、メタル・プリンターなどのデスクトップ製品を組み合わせたオリジナルグッズの製作コーナーを1つのパッケージとして提案しています。

当期は、欧州の大型スーパーマーケットチェーンで導入が進み、他の地域への横展開も始まりました。今後は中小規模のスーパーや家電量販店などにも対象を広げていくことで、顧客層の拡大を目指します。



欧州の大型スーパーマーケットへの導入事例

Q 主力市場であるサインはいかがでしょうか？

A 新技術を搭載した新製品により、市場の活性化を図っています。

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、市場の成長は鈍化傾向にあります。当期は、新しいプリントヘッドと新しいインクの搭載により、色鮮やかで高画質印刷を実現したインクジェットプリンターの新製品「TrueVISシリーズ」のラインナップを拡充し、市場でも高い評価をいただいています。今後も継続的に新技術を搭載した新製品を投入していくとともに、お客様の仕事の幅を広げることができるサービスの提供にも取り組み、市場の活性化とブランド価値のさらなる向上を図ってまいります。



SG-540

Q 今後のプリンター事業の取り組みについて教えてください。

A 新たなビジネスモデルを構築してまいります。

デジタル印刷の用途やニーズは多様化が進み、さまざまな場面、さまざまな素材への印刷が求められています。当社では、インクジェットプリンターで最も重要な機構であるプリントヘッドの技術強化に加え、さまざまな種類のインクを開発することで、あらゆるプリントニーズに応えていきます。また、製品力、ユーザーサポートの強化だけでなく、コンテンツサービスやビジネス支援など新たなサービス要素を加えて、お客様にとってより価値のあるソリューションを提供できるビジネスモデルを構築してまいります。

Q ヘルスケア分野についての活動状況を教えてください。

A デンタル市場では専任者の増強と販売網の開拓が進んだことで売上が伸長しました。

当社では2010年より当社の切削加工の技術とノウハウを活かせる分野としてデンタル市場に着目し、歯科技工所に向けて、デンタル加工機を活用した歯の詰め物や被せ物の製作工程のデジタル化の提案を開始しました。歯科材料の特性に合わせて製品ラインナップも強化し、工作機器の売上に占めるデンタル加工機の割合は60%を超えるまでに成長しました。デンタル市場における当社の強みは、お客様がすでにお使いの各装置やソフトウェアと連携できる「オープンシステム」、実際にデジタルデータを活用した加工体験ができる「トレーニング」、切

削加工の初心者の方でも操作ができるよう製品本体のボタンを押すだけの「簡単操作」、世界各地点による「ユーザーサポート」などです。これらの強みを活かしながら、デンタル市場のデジタル化を推進しています。当期は、業界に精通した専任スタッフの増強と販売網の開拓が進んだことで、売上が大きく伸長しました。さらに今後は歯科技工所だけでなく、歯科医院でもデジタル化が進んでいくと予想しています。歯科材料の進化に対応した製品開発とともに、用途に応じたソリューションの充実を図ることでより一層の成長を目指します。

DWX-51D



Q ヘルスケア分野における
その他の取り組みを教えてください。

A 病院内の業務効率化や医療の安全性向上へのソリューション提案を行っています。

医療業界では患者の安全を担保するため、メスや鉗子などの医療器具のトレーサビリティ(追跡可能性)管理への需要が高まっています。当社ではメタル・プリンターで医療器具に追跡管理用の二次元(QR)コードの打刻マーキングを提案しています。メタル・プリンターによる打刻マーキングは消えにくく錆びにくいことが特長で、洗浄・滅菌を繰り返す医療器具に最適です。当期に発売したMPX-95は着脱式のベーステーブルを採

用したことにより、医療機関で使用されているほぼ全ての医療器具への打刻マーキングが可能となりました。加えて2016年12月には、日本国内でも医療器具管理の法制化に向けた「医療製品識別とトレーサビリティ推進協議会」が発足しており、今後の需要拡大に期待しています。また、当社では、手術器具の管理作業全般を支援するシステムを構築し、安心安全の担保と手術器具管理のデジタル化による病院経営の効率化にも貢献していきたいと考えています。2015年より浜松医科大学と共同で進めてきました医療現場管理システムについては、今後は国内外の先端病院への導入を積極的に推進してまいります。



浜松医科大学附属病院内で導入されている共同開発の医療現場管理システム

Q 最後に、2017年度の取り組みを
教えてください。

A 収益力強化と成長市場の事業化の加速を図ってまいります。

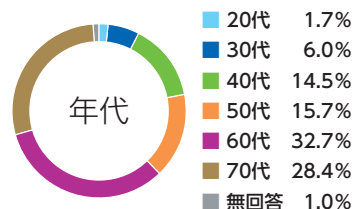
当期はリテイル市場、デンタル市場で成長が始まりました。2017年度は、成長市場に向けて経営資源の配分を最適化し、収益力強化を図ります。同時に、成長市場の開拓・深耕をさらに推進し、事業化を加速させる一年にしてまいります。

株主さまアンケート集計結果

期間: 2016年9月9日から2016年12月31日

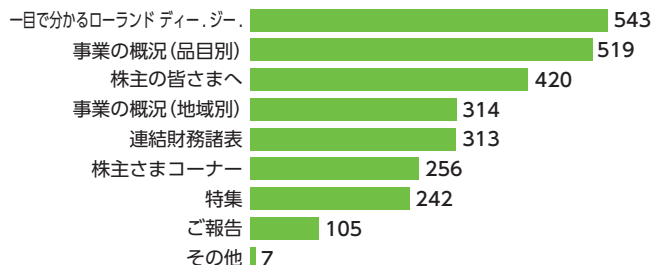
回答数: 1,176名(2016年6月30日現在の株主数: 11,342名)

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した。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。



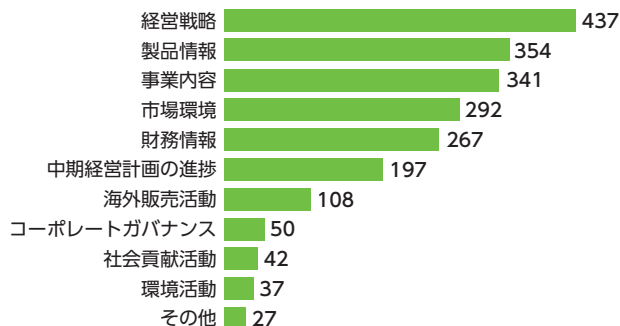
本誌をお読みになり、興味を持たれた項目をお聞かせください(複数回答可)

当社グループでは、2016年度を初年度とする5ヶ年の中期経営計画より、事業領域を従来の技術的な区分である「カラー&3D」から市場別の「Imaging & Healthcare」へ変更いたしました。前回の事業の概況ではどの製品がどの市場で活用されているかを理解いただけるよう、市場別で解説をさせていただきました。




当社グループについて、より詳しく知りたい情報をお聞かせください(複数回答可)

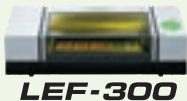
経営戦略を詳しく知りたいというご意見を多くいただきました。当社グループでは、中期経営計画に基づき、事業構造とサービスの革新を通じた持続的成長を目指しています。今回の特集では、2018年を目標にしている「成長分野の事業化」に向けた活動についてご報告いたしました。今後も株主の皆さまからいただいたご意見・ご感想をもとに、当社の取り組みを深く理解していただけるような誌面づくりに努めてまいります。



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** UVプリンターが好調ですが、主な特長を教えてください。

A 当社のUVプリンター*の大きな特長は、高画質と厚盛印刷などにより多彩な印刷表現が可能であること、UV-LEDランプ(紫外線)を採用することで多様な素材への印刷と高い安全性を確保している点です。特に、デスクトップサイズのLEFシリーズは小型サイズであること、フロントカバーによりUV光を外に漏らさず、印刷面への埃の付着を防ぐことができるため店舗への設置に最適なこと、ショッピングセンターなどの店舗においてオリジナルグッズの製作用途で導入が進んでいます。当社では、小売業界での用途を「リテイル市場」として括り、市場の開拓を進めています。当期は印刷スピードが従来比1.6倍と生産性が飛躍的に向上した新製品LEF-300を発売し、売上にも大きく貢献しました。今後も高付加価値な提案により顧客層の拡大を図ってまいります。



*UVプリンター：紫外線硬化型インクジェットプリンター。印刷時に紫外線を照射してインクを固めることで素材に色を定着させることができます。この特性を活かして、一般のインクジェットプリンター用のシートはもちろんのこと、皮やプラスチックなど、さまざまな素材への印刷を可能にしました。

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。

2016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17日に株主優待カタログ(3,000円相当)を発送いたしました。郵便事情などにより、お手元に届くまでに日数を要する場合がございますので、予めご了承ください。

なお、株主優待カタログのお申込みには有効期限がございます。期限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、お早めにお申し込みください。詳しい内容は、優待カタログをご覧ください。

株主優待担当

ローランド ディー・ジー株式会社
総務ユニット TEL 053-424-5041

■ 子会社の異動に関するお知らせ

当社では、2016年12月13日開催の取締役会にて、米国子会社のInClix Corporation(インクリックス・コーポレーション)が実施する増資を全額引き受けすることを決議いたしました。開発の継続と本格的な営業活動に向け、その資金を増資により調達します。これにより、同社は当社の特定子会社に該当することになります。

InClix Corporationは、2015年10月7日にソフトウェア・アプリケーションとコンテンツ・ソリューションの開発および販売を目的に設立し、2017年より本格的に活動を開始いたします。

年間IRカレンダー

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

低溶剤
インクジェット
プリンター

TrueVIS SG-540/SG-300

2016年9月1日発売 標準価格：SG-540 1,700,000円(税抜) / SG-300 1,550,000円(税抜)

業務用インクジェットプリンターのTrueVIS(トゥルービス)シリーズのエントリーモデルです。2016年3月に発売した上位機種VGシリーズと同様の新開発のプリントヘッドとインクを採用し、高画質印刷を実現するとともに、従来モデル比で約1.6倍の印刷スピードを達成しました。世界中で展開する当社の充実したユーザーサポートシステムとの組み合わせにより、お客様のビジネス発展を支援してまいります。



SG-540



SG-300



MDX-50

3D
切削加工機

MODELA MDX-50

2016年10月5日発売 標準価格：1,280,000円(税抜)

3Dデータを利用して、刃物で削り出すことでカタチにする3次元切削加工機の新モデルです。デジタル技術、通信技術の発展により、3Dデータを活用したものづくりは製造業にとどまらず、教育機関や市民工房など幅広い分野で利用できる環境が整ってきています。多様なものづくりニーズに対応するべく、MDX-50は汎用性と使いやすさ、安全性を追求しました。刃物を自動で交換する「オートツールチェンジャー」を搭載し、荒削りから仕上げまでの作業時間を短縮。また、本体前面に設置した操作パネルは、加工状況を一目で確認することができ、ユーザビリティを大幅に向上させました。

メタル・
プリンター

METAZA MPX-95

2016年11月2日発売 標準価格：オープン価格

メタル・プリンターは、金属系の材料の表面に打刻針を高速で打ち付けることで、文字やイラスト、写真などを表現するマーキング(刻印)装置で、ノベルティ製作や名入れサービス、工具、パーツ、医療用器具のトレーサビリティ管理など、幅広い用途で活用されています。MPX-95はより大型な材料、複雑な形状への対応として、材料を設置するベーステーブルを着脱式に改良しました。さらに名入れやデザイン装飾に最適化したGK-1、医療器具への2次元シンボルマーキングに特化したDK-1の2種類の専用キットを用意し、汎用性と利便性を追求するとともに、各市場に最適なソリューションを提供してまいります。



MPX-95

■ 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	1,224人(連結)

■ 役員一覧 (2017年3月23日現在)

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

■ 海外連結子会社

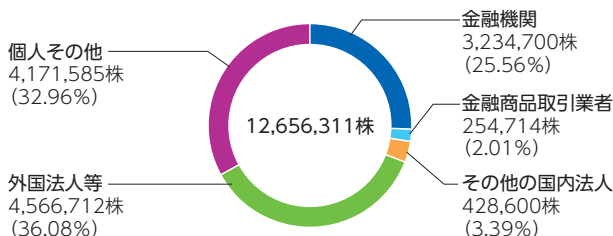
Roland DGA Corporation (アメリカ)
 Roland DG Benelux N.V. (ベルギー)
 Roland DG (U.K.) Ltd. (イギリス)
 Roland Digital Group Iberia, S.L. (スペイン)
 Roland DG Mid Europe S.r.l. (イタリア)
 Roland DG North Europe A/S (デンマーク)
 Roland DG Australia Pty. Ltd. (オーストラリア)
 Roland DG (China) Corporation (中国)
 Roland DG Korea Inc.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

■ 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	14,964人

株主名	持株数	持株比率
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	947,000株	7.48%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019	935,814株	7.39%
TAIYO HANEI FUND, L.P.	930,400株	7.35%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	627,200株	4.96%
TAIYO FUND, L.P.	582,400株	4.60%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	428,300株	3.38%
ローランド株式会社	381,900株	3.02%
ローランド ディー.ジー.社員持株会	343,200株	2.71%
富岡昌弘	312,600株	2.47%
THE BANK OF NEW YORK MELLON (INTERNATIONAL) LIMITED 131800	267,300株	2.11%

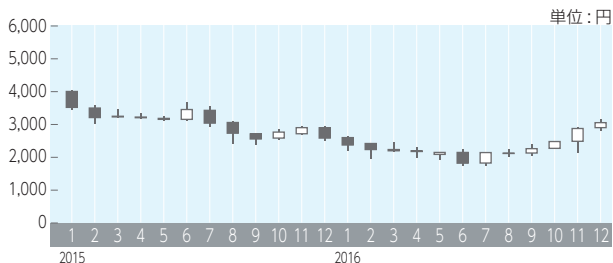
■ 所有者別状況



※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 三菱UFJ信託銀行株式会社
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 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 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 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)

- 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。
- 特別口座に登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。

