

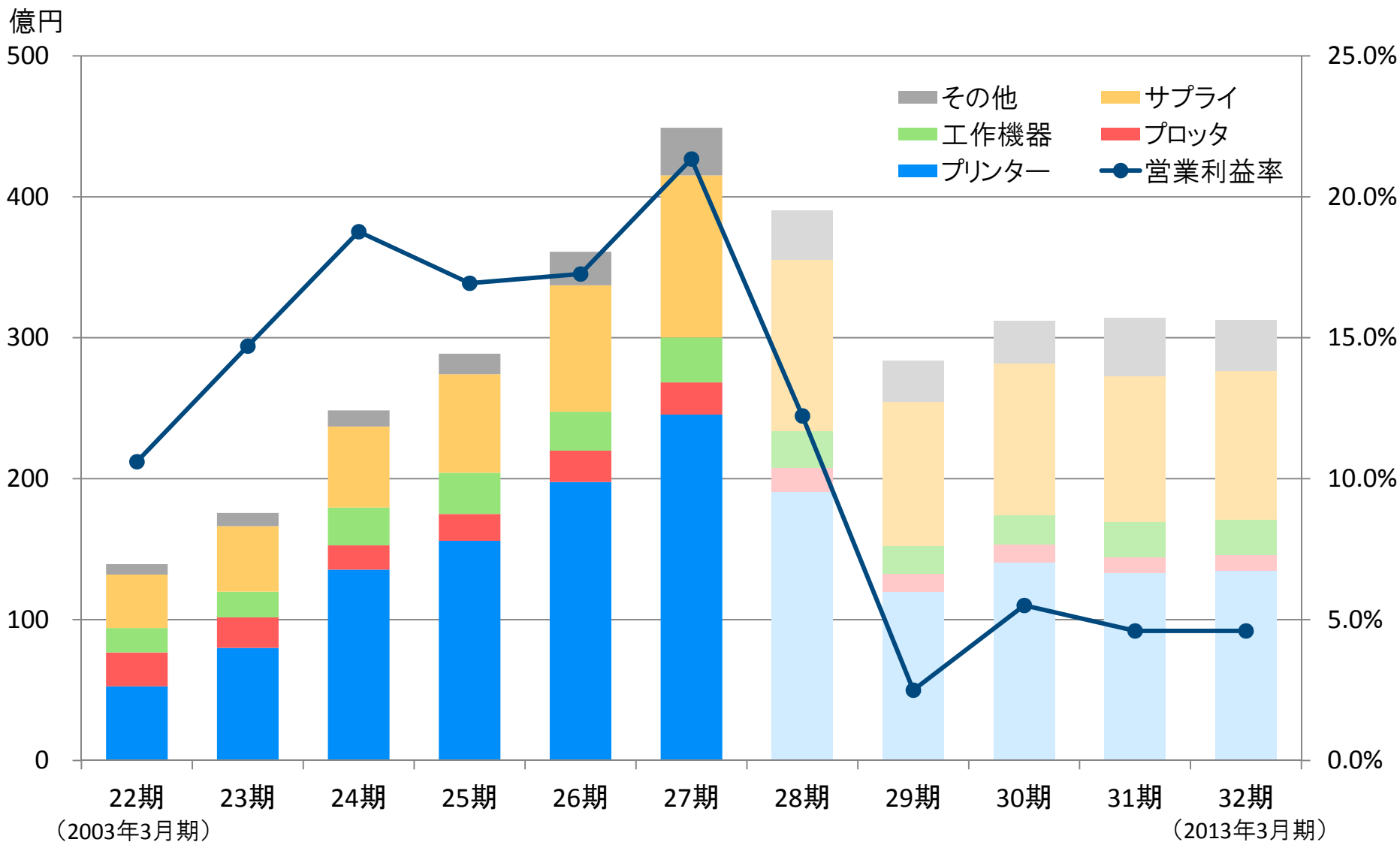
ローランド ディー. ジー. 株式会社 中期経営計画（2013～2015年度）

2013年5月15日

Imagine.  Roland®

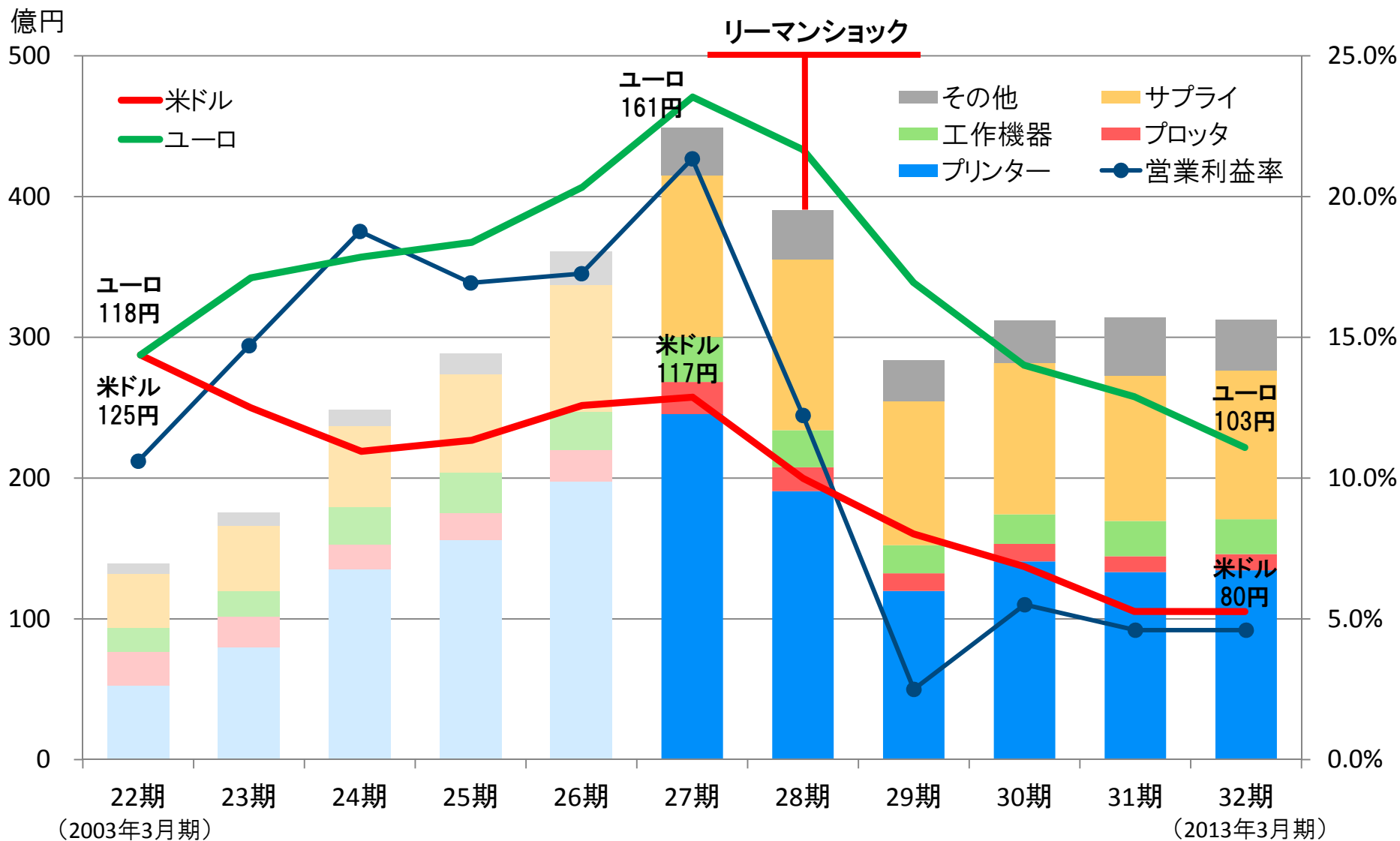
振り返り カテゴリ別業績推移

先進国経済の伸長やサイン市場の成長を背景に欧米のプリンター売上が成長率引



振り返り カテゴリ別業績推移

円高やサイン市場の成熟により欧米のプリンター売上が減少し停滞



経営環境変化

多様な環境変化のなかで新たな成長に向けたグループ構造改革を開始

デジタル化

PCの普及

デジタル技術
の応用

ネットワーク SNS

端末 スマホ iPad

クラウド

世界経済

先進国牽引

グローバル化

BRICs

VISTA

...

2008
リーマンショック

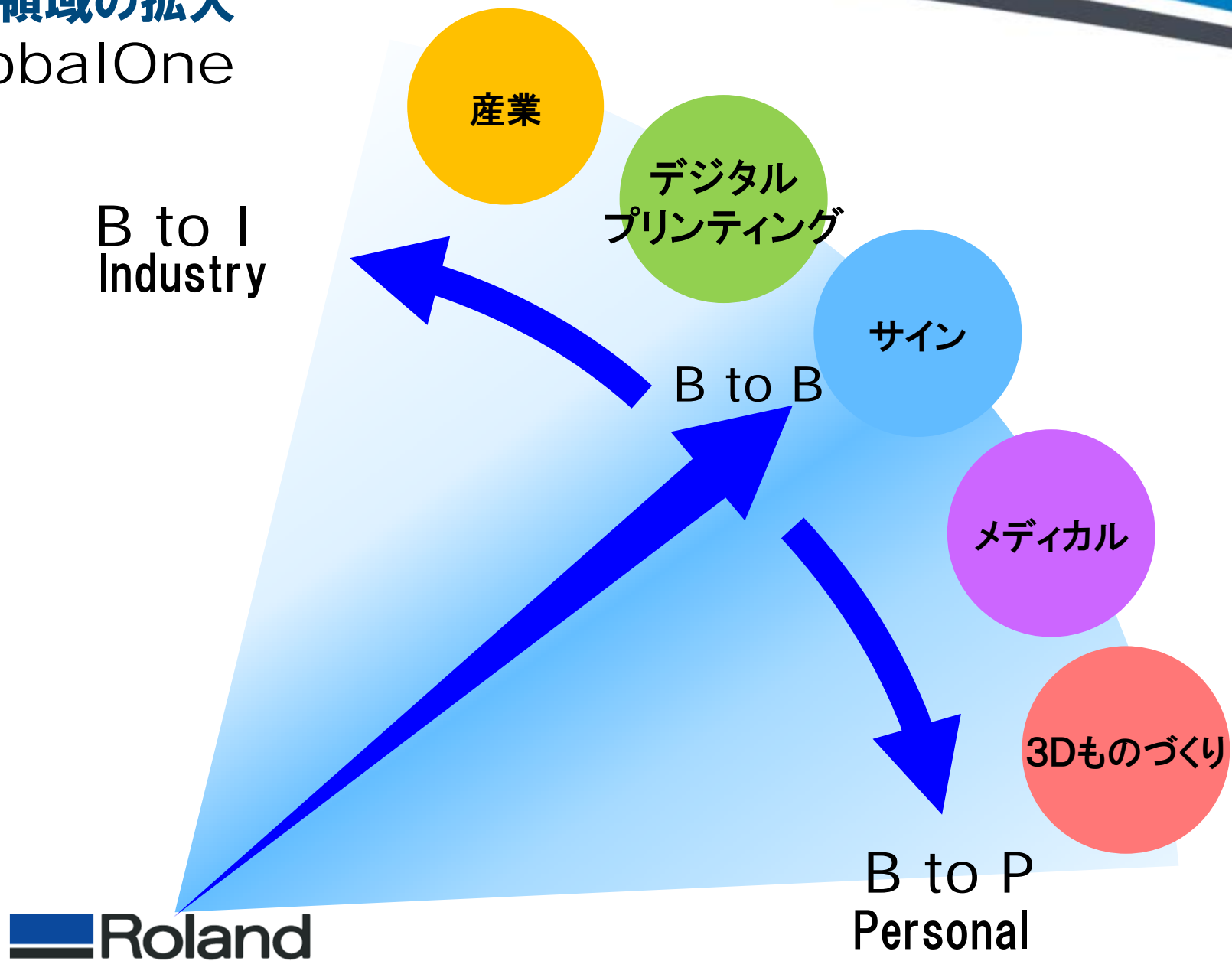
サイン事業

市場成熟
顧客価値低下
新興国市場勃興

中期経営計画
GlobalOne
新たな成長への
経営基盤構築

ものづくり多様性

事業領域の拡大 GlobalOne



GlobalOne 構造改革を推進し、
新たな成長への経営基盤を構築する

Imagine.  Roland®

1. **新たな成長機会の創出**
2. **「安心・信頼」ブランド基盤の強化**
3. **多様性のマネジメント**

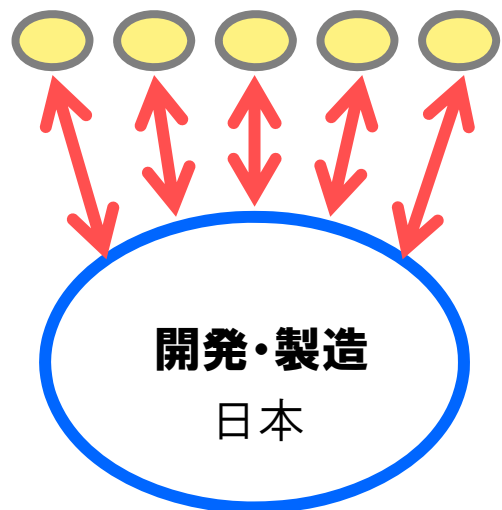
グループ構造の変遷

2012年11月

GlobalOneの土台となるグループの組織再編を実施

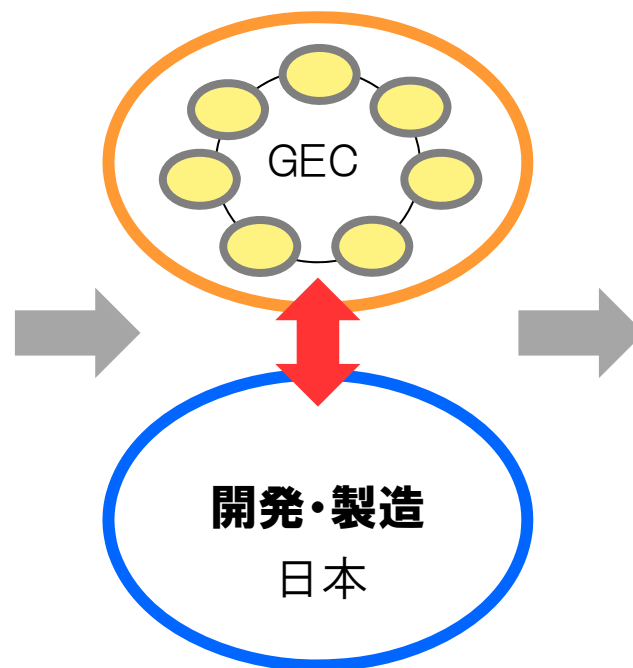
合併会社(JV)方式

市場：グループ販売会社



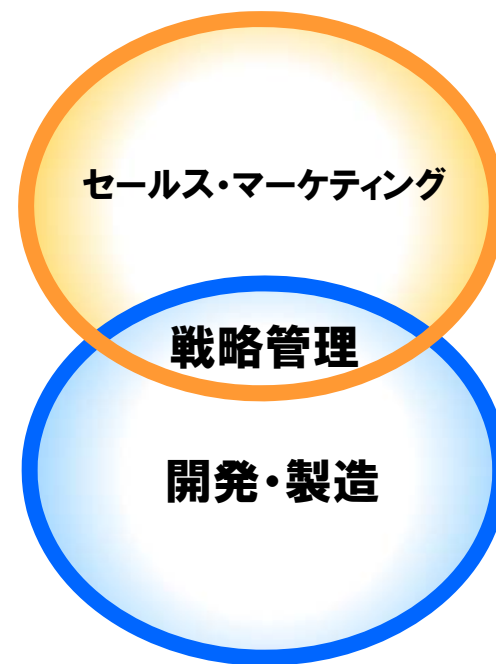
日本製品とローカルNo.1販社
によってサイン市場を開拓

GECによる販社のつながり



グローバル市場の情報を共有し、
グループの知見を合わせて、
No.1ブランドを確立

GlobalOne
市場と開発・製造の一体化



営業機能とものづくり機能を一体
化し、変化に柔軟なグループへ

1. 新たな成長機会の創出

GlobalOne

セールス・マーケティング

グローバルマーケティング強化

成長性の高い市場、
強みが活きる分野の発掘

技術と事業戦略の立案管理

独自性の高いデジタル
ソリューション開発

コア技術の拡充、強化
開発のスピードアップ

開発・製造

- 市場と開発の活動を一体化し、強みが活きる市場の創出、育成により成長性、収益性を向上する
- 成長分野に経営資源を重点配分する
 - デジタルプリンティング
 - メディカル
 - 3Dものづくり

【中計3カ年の重点投資】

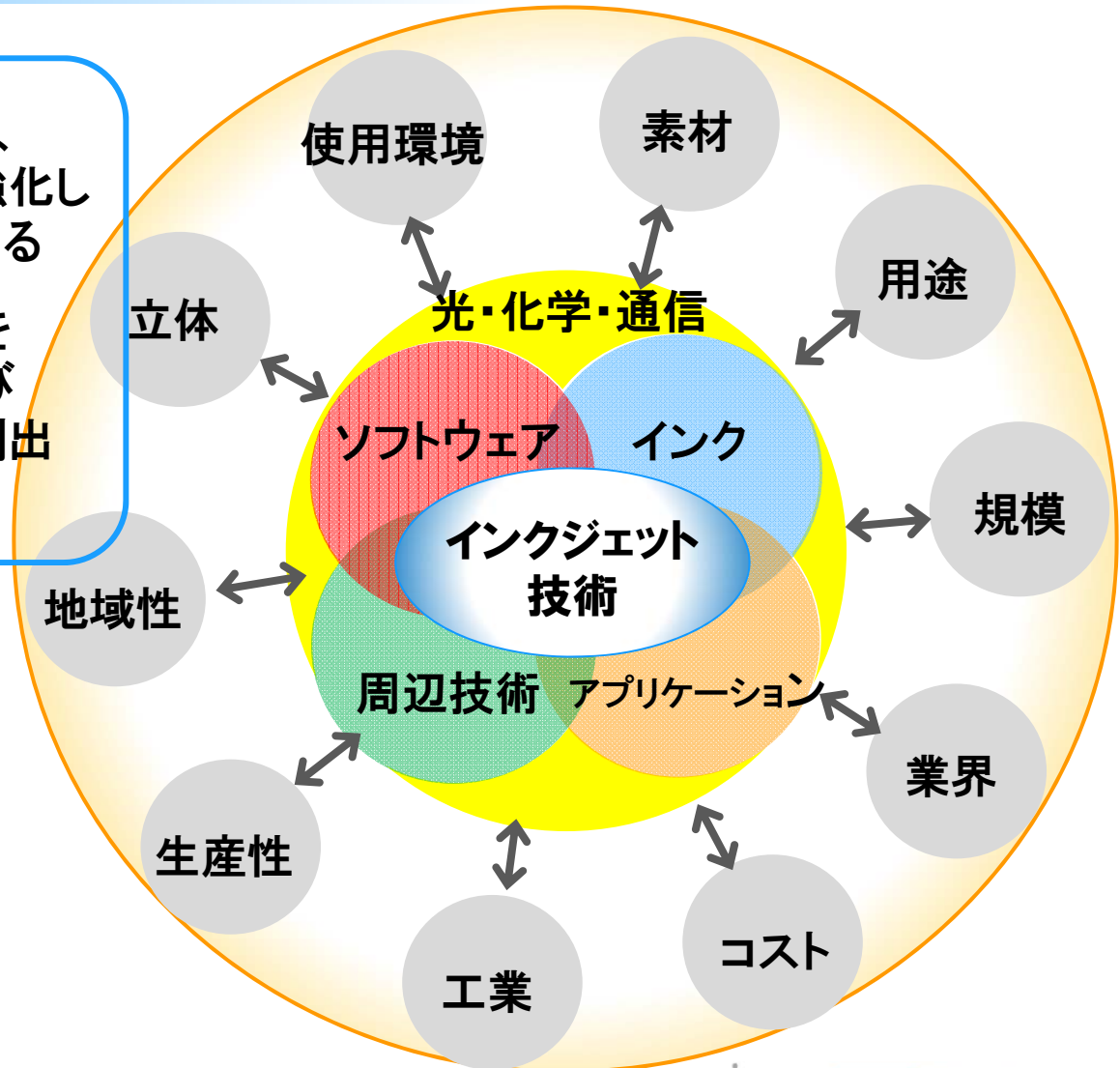
- インクジェット周辺技術の開発
- デンタル事業に向けた技術開発
- 3Dビジネスモデル等の研究
- 現地開発体制構築

1. 新たな成長機会 ① デジタルプリンティング

印刷ニーズの多様化に向けたインクジェットおよび周辺技術の開発

- 多様なニーズに応えるため、IJの技術バリエーションを強化し最適ソリューションに仕立てる
- グローバルマーケティングを強化し、ニーズと技術を結び付けて高付加価値市場を創出する

サインで培ったIJ技術と
アプリケーション開発
光・化学・通信技術



1. 新たな成長機会 ② メディカル

デンタル分野での顧客層の拡大と新興国展開の加速

デンタル業界の変化

- ・ 業界のデジタル化
- ・ 義歯素材の変化により
鋳造から切削へ製作工程が変化

小規模技工所や歯科医院への普及に向け、誰にでも扱いやすいデジタル切削ツールを開発

- ・ デスクトップ
- ・ ユーザーフレンドリー
- ・ オープンシステム
- ・ 教育トレーニングシステム



2010年
DWX30

2012年

歯科技工所開拓



2011年
DWX50

新興国市場開拓

- ・ 販社、代理店と連携
- ・ 地域ニーズ対応

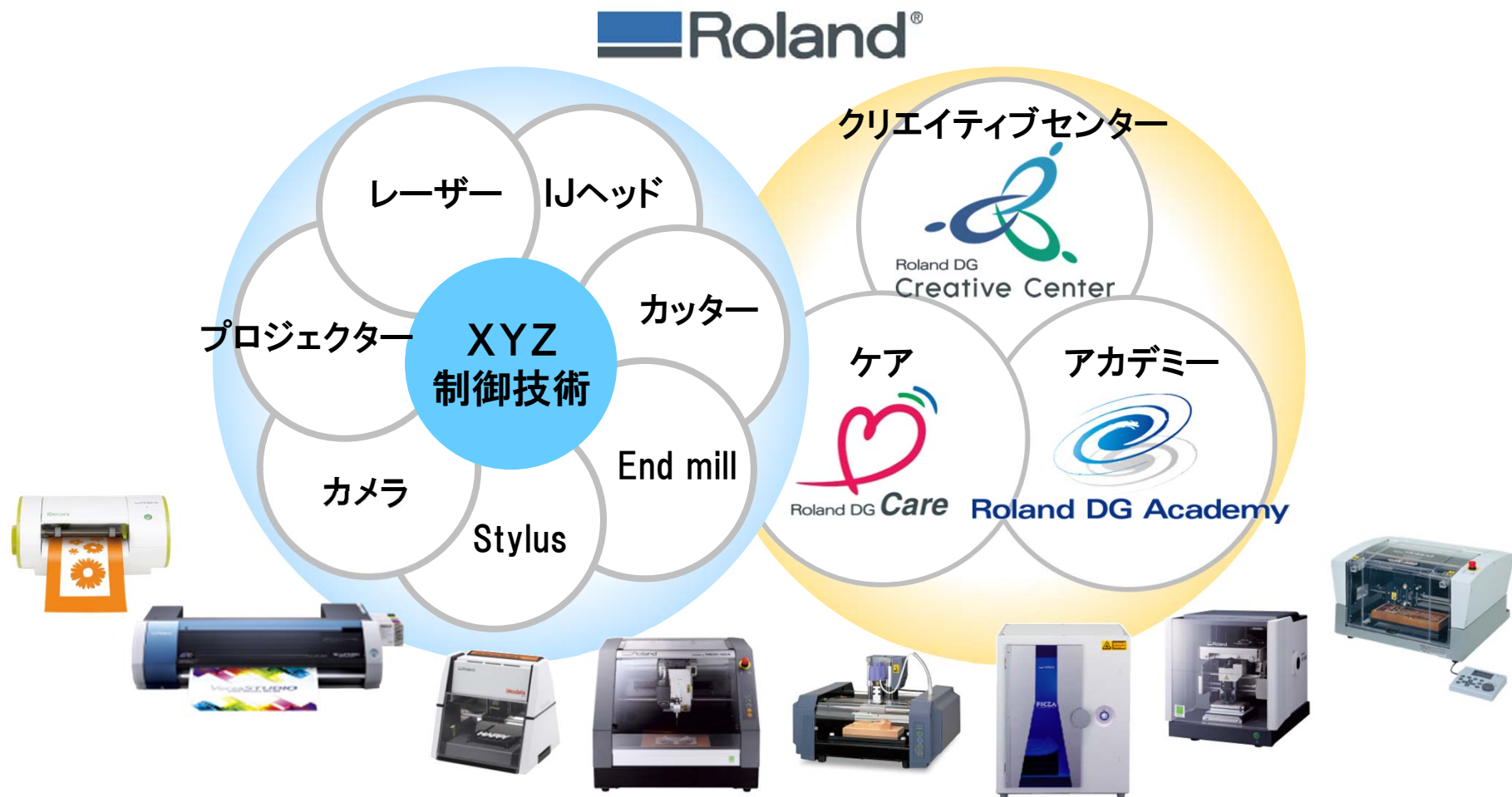
独自のソリューション強化

- ・ 製品ラインナップ拡充
- ・ 顧客サポートの充実

歯科医院への拡大

1. 新たな成長機会 ③ 3Dものづくり

新たな3Dものづくり分野でのビジネスモデル開発



The means for almost anyone to make almost anything...Professor Neil Gershenfeld (MIT)
ほぼ誰もが、ほぼ何でも作ることができる(ものづくり革命の精神)

Imagine. 

2. 「安心・信頼」ブランド基盤の強化

GlobalOne

セールス・マーケティング

安心・信頼の顧客サポート



IR/PRの積極展開

安心、イノベーティブ、デザイン性の高いユニークな製品の継続的提供

開発・製造

- 高品質、ユニークでイノベーティブな製品サービスを継続的に提供する
- 独自の顧客サポートシステムを整えビジネスモデル化する
- 顧客の広がりを踏まえ、IR/PRを積極展開し、ブランド価値を高める

【中計3カ年の重点投資】

- クリエイティブセンター整備
- IR/PR活動強化

「安心・信頼」への取り組み

“製品”と“サービス”のソリューションでお客様をサポート



Roland DG
Creative Center

用途、ビジネス提案

DG クリエイティブセンター



Roland DG Academy

教育、トレーニング

ローランドDG アカデミー



Roland DG Care

サポートシステム

ローランドDG ケア



Imagine. 

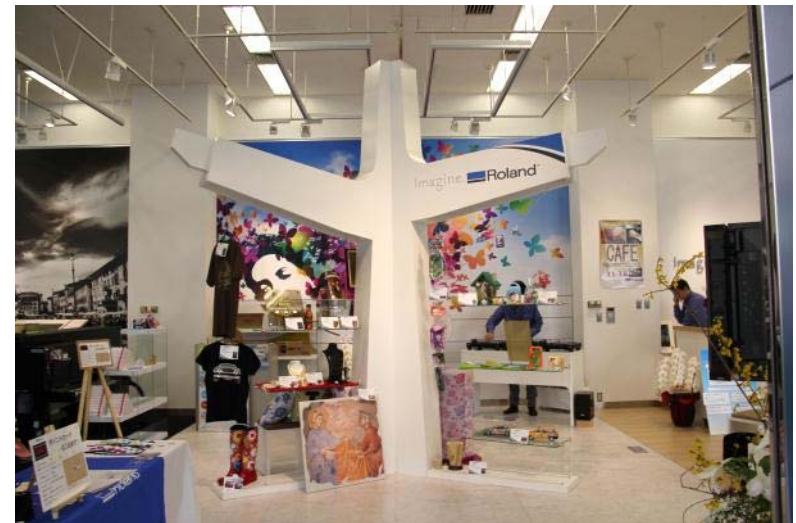
新設クリエイティブセンター



Sao Paulo, Brasil



Shanghai, China



Tokyo, Japan

3. 多様性のマネジメント

GlobalOne

セールス・マーケティング

3極体制で地域全体をマネジメント

欧州

アジア
パシフィック

米州

グローバルSCM、シェアードサービス
グループ人材マネジメント

顧客に適した製品提供

タイ
工場

日本
工場

台湾
開発



開発・製造

- 3極体制での市場マネジメントにより、グループ販社のノウハウを活かして、新興国市場の開拓を加速する
- グローバルものづくり体制で、為替変動への対応力を強め、ニーズやコストなど地域特性に適した製品を提供する
- シェアードサービスやIT基盤の整備により、SCM効率化、グループ全体のコストを最適化する

【中計3カ年の重点投資】

- 新興国販路開拓
- 先進国チャネル再編
- 海外生産設備投資
- IT基盤、SCM強化

グローバルものづくり

アジアのものづくりのダイナミズムを取り込み、競争力ある製品を提供する

タイ 製品生産

- 少品種中量生産
- 部品調達
- コスト競争力向上



日本 製造 R&D

- 基幹技術
- 製品開発
- 多品種少量生産
- 生産技術開発

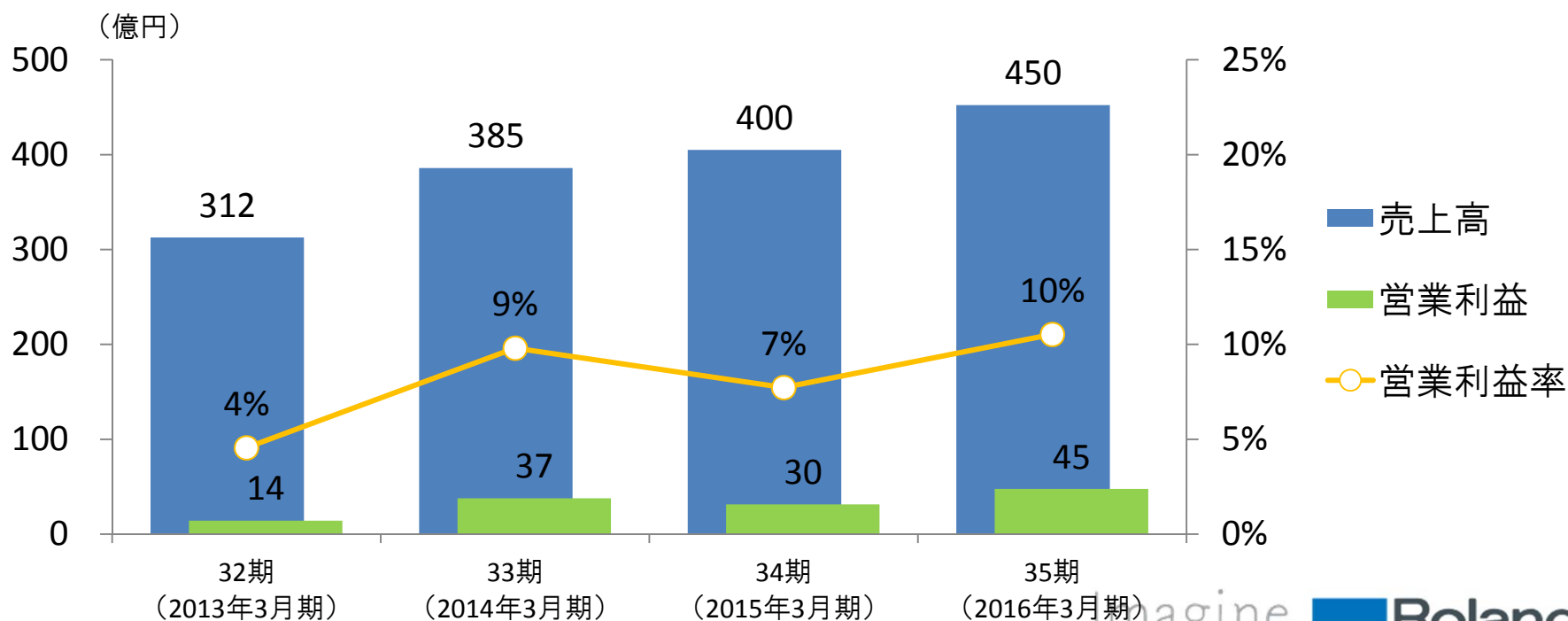
台湾 R&D エンジニアリング

- 新興国向け開発
- 製品受託開発
- 工業用プリンター開発
- インクジェット周辺技術開発

連結業績目標および数値計画

年間売上高成長率10%以上、営業利益率10%以上を目標

		実績	中計 数値計画		
		32期 (2013年3月期)	33期 (2014年3月期)	34期 (2015年3月期)	35期 (2016年3月期)
売上高		312億円	385億円	400億円	450億円
営業利益		14億円	37億円	30億円	45億円
営業利益率		4%	9%	7%	10%
主な為替レート	1米ドル	80円	90円	90円	90円
	1ユーロ	103円	120円	120円	120円



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(2013年5月15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、これら見通しとは大きく異なる結果となる場合があります。従いまして、これらの業績見通しにのみを依拠して投資判断を下すことはお控えくださいますようお願いいたします。

Imagine.  Roland®

ローランド ディー.ジー.株式会社

Imagine.  Roland®