

 Roland

DG Value News

第36期中間のご報告

2016年1月1日～2016年6月30日

特集

トゥルービズ

TrueVIS VGシリーズ に込めた想い

—R&D 部門—

ローランド ディー.ジー. 株式会社

証券コード 6789



VG-640

TrueVIS

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

展開する国と地域

200以上

海外連結子会社

15社



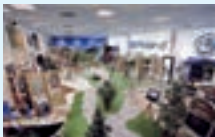
購入前から購入後まで
フルにサポート

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

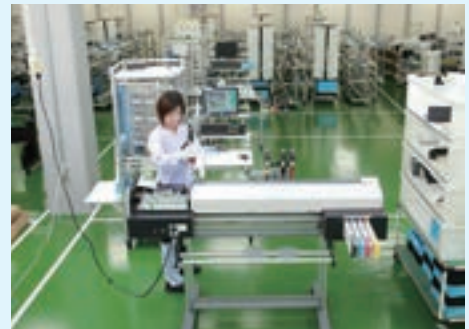
ローランド ディー.ジー.
ケア



(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)

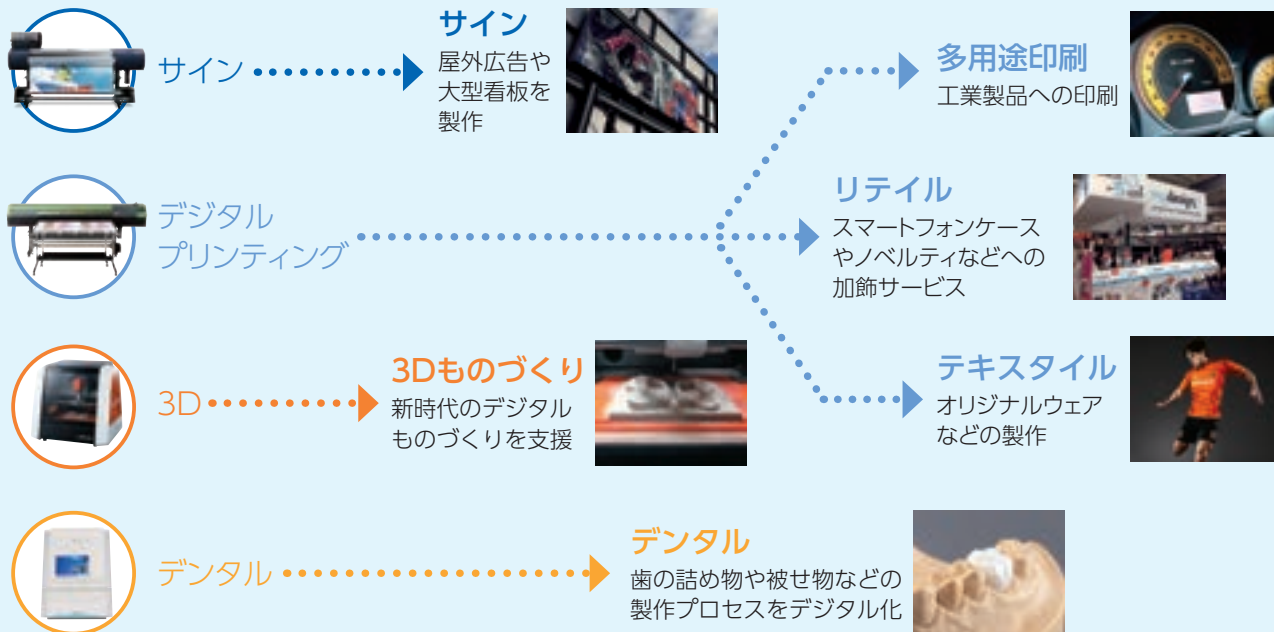
新たなデジタル社会に適合した
製品やソリューションを提供することで
持続的な成長を図ってまいります。

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
さらに成長分野である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。

当社では、当期より「GrowthOne(グロースワン)イノベーションによる持続的成長」を基本方針とした5ヶ年の新中期経営計画に取り組んでおります。当第2四半期においては、新たな成長分野の開拓に注力いたしました。

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。

2016年9月

代表取締役社長

藤岡秀則



■ 第36期第2四半期の概況

新たな成長分野の開拓に注力し、売上高は前年同期並み、利益面は増益となりました。

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、さまざまな景気の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、当期を初年度とする5ヶ年の新中期経営計画を策定し、取り組みを開始しました。この新中期経営計画では「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まいります。

当第2四半期は、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」や布地に印刷を施す「テキスタイル市場」、さらには「デンタル(歯科医療)市場」などの新たな成長分野の開拓に注力しました。

その結果、売上高は、為替の円高進行による減収影響があったものの、前年同期並みとなりました。費用面では、売上原価率が改善し、販売費及び一般管理費も前年同期と比べ減少しました。これにより、営業利益、経常利益ともに増益となりました。また、親会社株主に帰属する四半期純利益は、ソフトウェア資産の除却などによる特別損失を前年同期に計上していたこともあり、大幅な増益となりました。

第36期第2四半期 連結業績

	第36期第2四半期連結業績	前年同期比(補正後)
売上高	227億70百万円	0.9%減
営業利益	26億68百万円	8.0%増
経常利益	23億85百万円	2.1%増
親会社株主に帰属する 四半期純利益	15億62百万円	36.5%増

※ 当第2四半期における主要通貨の為替レート(平成28年1月～平成28年6月の平均レート)は、111.86円/米ドル(前年同期120.24円)、124.70円/ユーロ(前年同期134.21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。経過期間となる第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。

■ 通期の見通し

業績動向および今後の見通しを踏まえ、通期業績予想を見直しました。

第36期の通期業績予想は、期初予想から見直しました。英国が欧州連合(EU)離脱を選択した影響もあり、足元では急激な円高が進んでおります。この状況を踏まえ、業績見直しにおける主要通貨の為替レートを見直したことが、修正の主な要因です。具体的には、期初予想において米ドル=115円、ユーロ=125円と想定していたものを、通期で米ドル=106円

第36期通期 連結業績予想

	<ご参考> 期初予想	第36期通期連結業績予想 (見直し後)	期初予想比
売上高	487億円	435億円	89.3%
営業利益	46億円	34億円	73.9%
経常利益	44億円	31億円	70.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	30億円	20億円	66.7%

(下期100円)、ユーロ=118円(下期110円)としました。また、サイン市場向けのプリンターにおいて厳しい状況が続くことも修正の要因となっております。

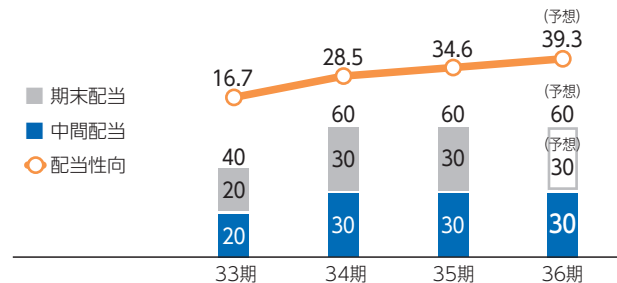
詳細につきましては、平成28年8月9日に公表しました「平成28年12月期第2四半期連結累計期間の業績予想値と実績値の差異及び通期業績予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

■ 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、決定してまいります。当期は、中間配当につきましては30円といたしました。また、期末配当につきましては30円といたしました。また、期末配当につきましては、現時点では期初予想30円を据え置いておりますが、為替変動などによる業績への影響も大きいいため、今後の事業の進捗状況を精査した上で見直す予定です。

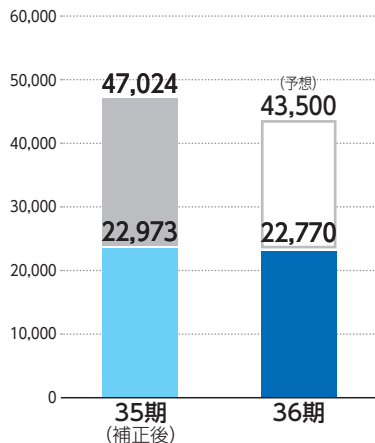
一株当たり配当金/配当性向(連結) (単位: 円/%)



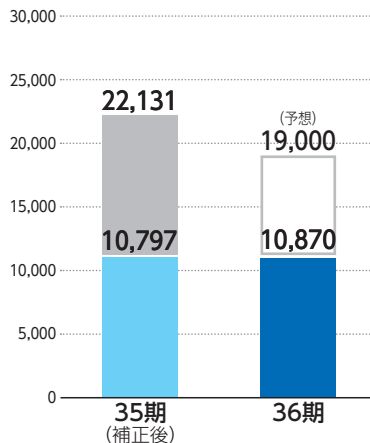
連結損益計算書の概要および連結通期予想

■ 第2四半期 ■ 通期 (単位：百万円)

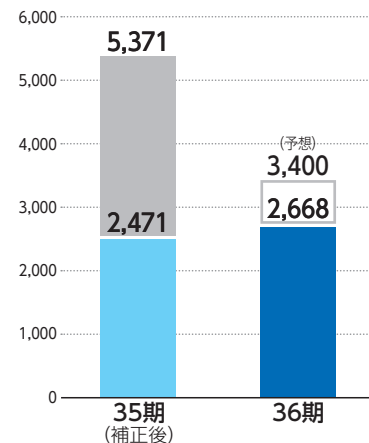
売上高



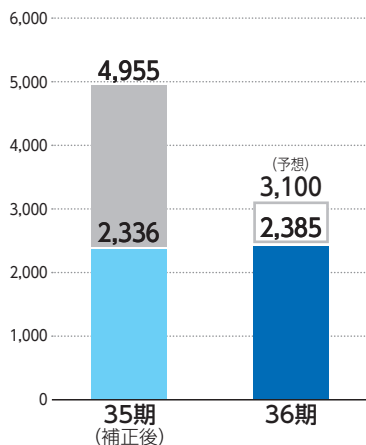
売上総利益



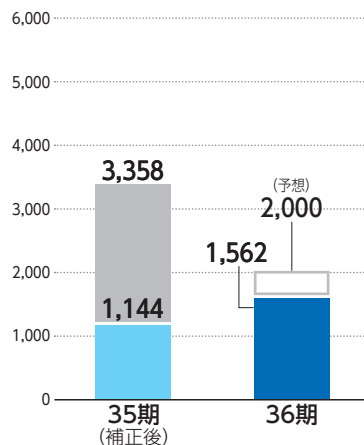
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する四半期純利益



POINT

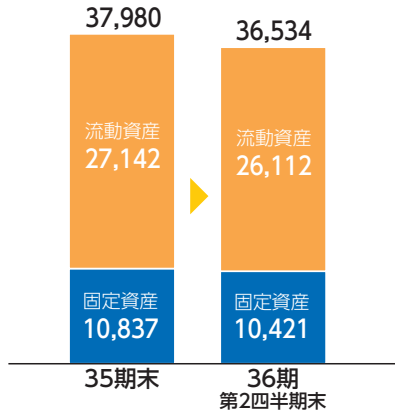
連結損益計算書

売上高は、為替によるマイナスの影響があったものの、ほぼ前年並みとなりました。費用面では、売上原価率が前年同期より改善し、販売費及び一般管理費は、人件費や広告販促費が減少したことで前年同期を下回りました。これにより、営業利益は、前年同期比8.0%増の26億円となり、経常利益は、為替差損などの影響で前年同期比2.1%増の23億円となりました。親会社株主に帰属する四半期純利益は、固定資産除売却損を前年同期に計上したことなどで、前年同期比36.5%増の15億円となりました。

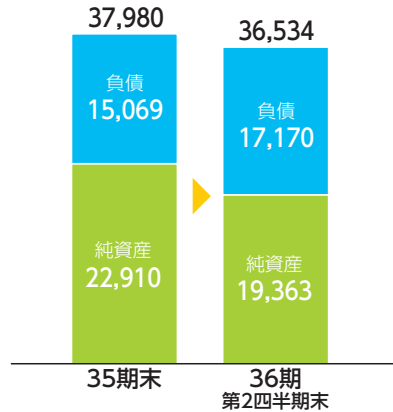
連結貸借対照表の概要

(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3億円増加した一方で、現金及び預金が3億円、商品及び製品が9億円、繰延税金資産が3億円それぞれ減少しました。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、自己株式の取得資金等として短期借入金が31億円増加し、固定負債では、長期借入金が返済により7億円減少しました。

純資産は、当期間の業績などにもなる増加があるものの、自己株式の消却などにより利益剰余金が21億円減少し、また、円高となったことなどにより為替換算調整勘定が12億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

主な増加要因は、税金等調整前四半期純利益が増加し、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。主な減少要因は、売上債権が増加したことや前年同期は無形固定資産の除売却損が発生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

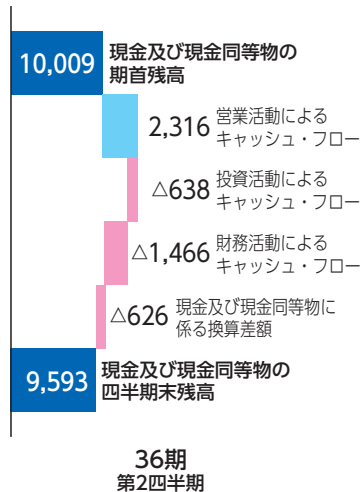
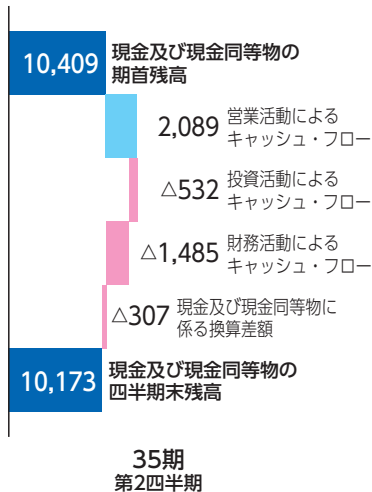
当期間は、無形固定資産の取得による支出は減少しましたが、それ以上に有形固定資産の取得による支出が増加しました。

財務活動によるキャッシュ・フロー

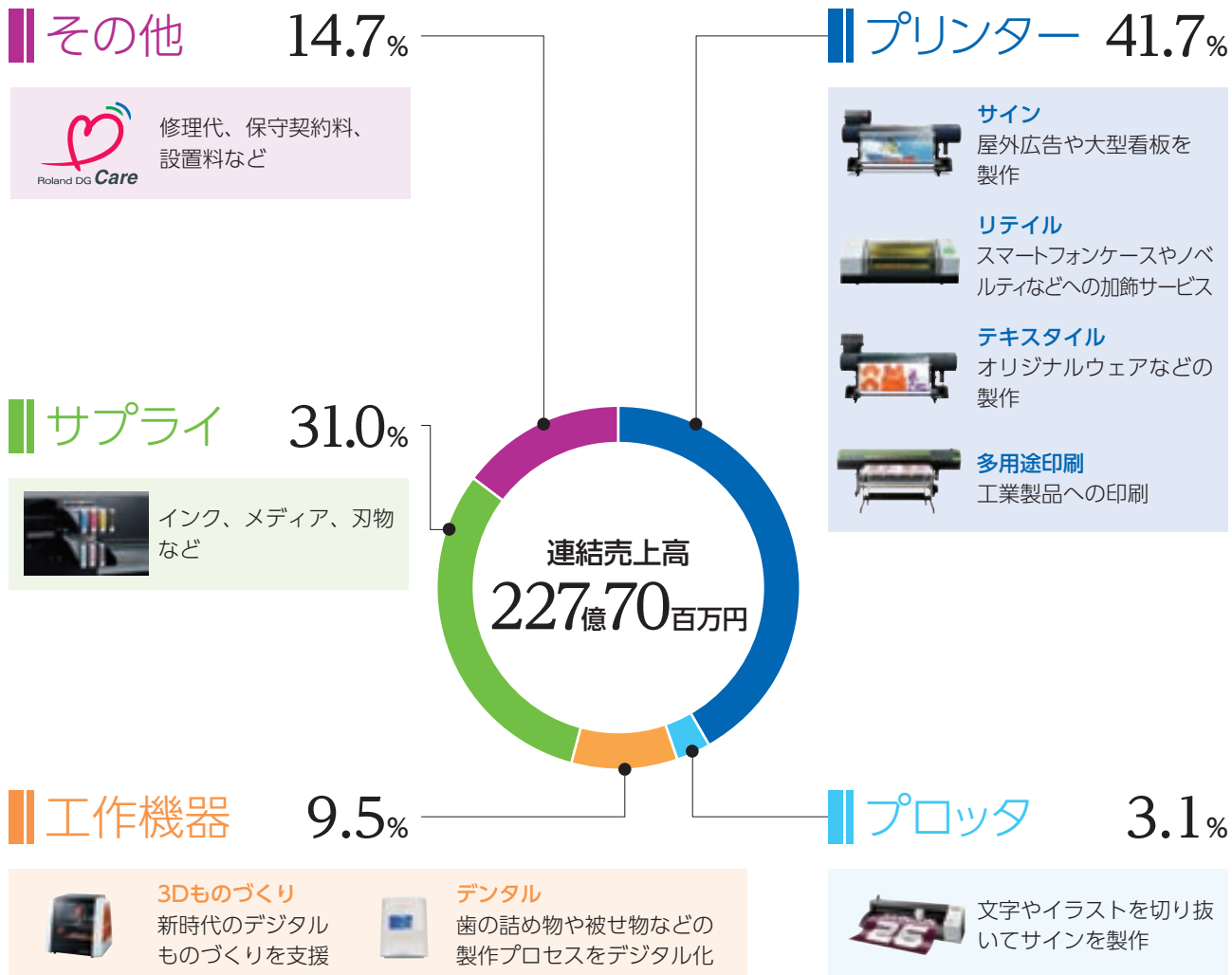
当期間は、自己株式の取得を目的とした調達などで短期借入金の純増減額が前年同期に比べ34億円増加した一方で、自己株式の取得代金として34億円の支出がありました。

連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)



売上高構成比(第36期第2四半期)

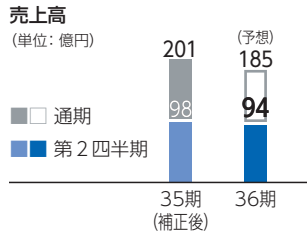


プリンター

売上高

94億94百万円

前年同期比 3.7%減 ↓



POINT

- 新しい印刷市場の開拓が進む
- 主力のサイン市場向け製品が伸び悩む

サイン

昨年11月に発売したプロ用機種の新製品「SOLJET(ソルジェット) EJシリーズ」に続き、今年3月にはスタンダード機種の新製品「TrueVIS(トゥルービズ) VGシリーズ」を発売するなど、お客様のビジネス競争力の向上を実現する新たなソリューションを提案しました。特に、VGシリーズは、新開発のヘッドとインクの組み合わせによる鮮やかな色彩と印刷品質がサイン製作のプロの方々から高く評価され、順調な立ち上がりを見せております。しかしながら、高価格帯のプロ用機種を中心にサイン市場では低調な販売となりました。



リテイル

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、文字などを印刷(加飾)してオリジナルグッズやギフトを製作するリテイル市場では、小型UV-LEDプリンターLEFシリーズが好調に推移しました。中・小規模な専門ショップだけでなく、ショッピングセンターやDIYショップ

(注) 前年同期比は、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。

などの大型店舗においても、集客力向上のための施策として、店舗内でオリジナルグッズを製作・販売するケースが増加していることもあり、ビジネスチャンスが広がっています。また、今年1月にLEFシリーズの新製品LEF-300を発売したことに加え、リテイル市場専門チームによる活動をスタートしたことも奏功し、先進国を中心に売上を伸ばしました。



テキスタイル

スポーツアパレルなどのオリジナルウェア製作用途において、昨年12月に発売した新製品XT-640をはじめとするテキスタイル向けプリンターの導入が進みました。導入後すぐにお使いいただけるようプリンター本体だけでなく、専用インクや出力用ソフトウェアを標準付属したオールインワンパッケージの特長を活かし、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を開拓していくことで、テキスタイル市場の裾野を広げてまいります。



多用途印刷

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-LEDプリンターを活用した、工業製品へのオリジナルデザインやナンバリングなどの加飾用途の開拓を進めております。



プロッタ

売上高

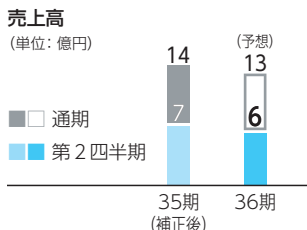
6億99百万円

前年同期比 3.7%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が好調に推移しましたが、一部の高価格機種が前年同期を下回りました。



工作機器

売上高

21億72百万円

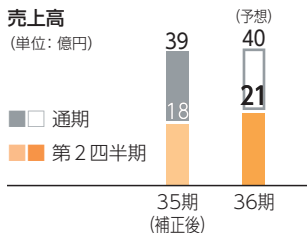
前年同期比 18.6%増 ↑

POINT

● デンタル(歯科医療)市場向け加工機が前年同期比1.5倍と大きく伸長

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。当期間では、3次元切削加工機や3Dプリンターが前年同期を下回りました。

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などを製作するデンタル加工機DWXシリーズが、昨年10月に発売した新製品2機種を中心に好調に推移し、北米、欧州、中国などで大きく売上を伸ばしました。世界各地で新規販売網の開拓も順調に進んでおり、工作機器カテゴリーの主力市場に成長しております。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の持つ強みを発揮できる分野であり、今後も成長分野と位置付けて活動を強化してまいります。



EDPアワード受賞

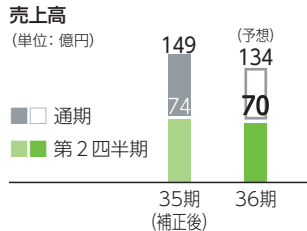
5月から6月に掛けて、ドイツで開催された世界最大規模の印刷機材展「drupa(ドゥルッパ)2016」において、TrueVIS VG-640/540、SOLJET EJ-640がヨーロッパの印刷業界誌団体EDPよりEDPアワードを受賞いたしました。EDPアワードは高い付加価値を誇る製品や技術に対して贈られる賞です。サイン市場では、他社との競争が激化する中、当社製品の印刷品質や安定性、投資対効果の高さなど、幅広い観点で評価いただきました。今後も技術革新により、業界をリードし続けてまいります。



(注) 前年同期比は、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
70億48百万円
 前年同期比 **5.6%減** ↓



POINT

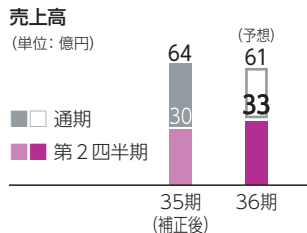
● サイン市場向けプリンターのインクが前年同期を下回る

UV-LEDプリンターやテキスト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年同期を下回りました。



その他

売上高
33億55百万円
 前年同期比 **8.7%増** ↑



POINT

● 保守契約やサービスパーツが伸長

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の売上が増加しました。



お客様満足度の一層の向上に向け、SEの認定制度を刷新

当社では、お客様に満足いただける高品質なサービスを世界中で均一に提供することを目的に、高い知識・スキルを有するSE(サービスエンジニア)を「ローランドディー.ジー. ケア認定サービスエンジニア」として認証する制度を設けています。社内試験の結果やトレーニングの受講歴だけでなく、SEの日常的な業務品質、業務に対する姿勢などにフォーカスするとともに、評価指標にポイント制を導入しました。

VOICE

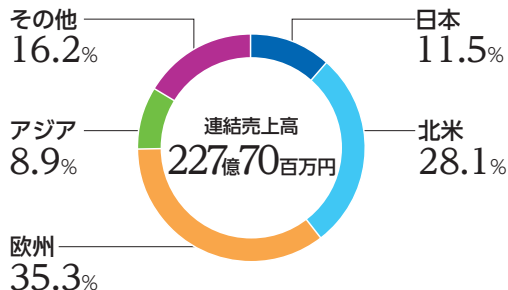
グローバルサービス本部 サービス部長 香下 隆明

新制度では、お客様の満足度向上に直結する修理・メンテナンス指標を管理することで、SEは常日頃から上質なサービスの提供を強く意識するようになります。また、自身の成果やポイントを定期的に確認することで、自分自身の知識やスキルの至らない点を客観的に分析・判断することができます。今後はグループ全体でよりレベルの高いサービスを提供できる体制構築に努めてまいります。



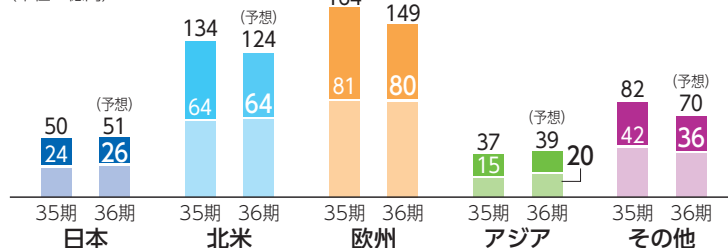
(注) 前年同期比は、前期実績を当連結対象期間と同一の期間に調整した数値に補正して比較しております。

売上高構成比(第36期第2四半期)



売上高推移

(単位: 億円)



POINT

- 北米、欧州では米ドル、ユーロに対する円高の進行により減収
- アジアでは中国、韓国における販売網の拡充が奏功して売上伸長
- 南米諸国では、経済の停滞や金融不安により大幅減収

日本 26億21百万円 前年同期比 5.3%増 ▲

サイン市場向けのプリンターがプロ用機種を中心に減少しましたが、オリジナルグッズ製作用途に提案している小型UV-LEDプリンターやテキスタイル用プリンターの新製品が牽引し、好調に推移しました。また、デンタル加工機DWXシリーズが伸長しました。

北米 64億4百万円 前年同期比 1.1%減 ▼

サイン市場では、新製品VGシリーズをはじめとする導入しやすい価格帯のプリンターの販売が堅調でした。UV-LEDプリンターでは、小型機に加え、厚みのある素材に直接印刷ができる大型機の導入が進みました。また、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) 前年同期比は、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 80億46百万円 前年同期比 0.9%減 ▼

サイン市場では、高価格帯のプロ用機種を中心に低調な販売となりました。UV-LEDプリンターは、ショッピングセンターやDIYショップなどの大型店舗に小型機が導入されるケースが増加していることもあり、欧州全域で伸長しました。また、デンタル加工機も新製品が牽引し、堅調に推移しました。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 20億34百万円 前年同期比 27.6%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-LEDプリンターが大きく売上を伸ばしました。また、ASEAN地域やインドでは、現地販売店との積極的なセールス・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 36億62百万円 前年同期比 14.7%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をはじめとする南米諸国や、資源価格下落の影響を受けている中東では、プリンターを中心に販売が低迷し、前年同期を大きく下回りました。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。

トウルービズ

TrueVIS VGシリーズに込めた想い

—R&D部門—

当社では、近年始まっているIoT(モノのインターネット)やAI(人工知能)などのデジタル革命を新たな成長機会と捉え、新中期経営計画に基づき事業構造とビジネスモデルの改革に取り組んでいます。当第2四半期には当社の主力市場であるサイン市場に向けた低溶剤系インクジェットプリンターのスタンダードモデルTrueVIS VG-640/540を発売しました。開発プロデューサーの杉田俊和よりTrueVIS VGシリーズの新中期経営計画における位置付けと開発に込めた想いをご紹介します。

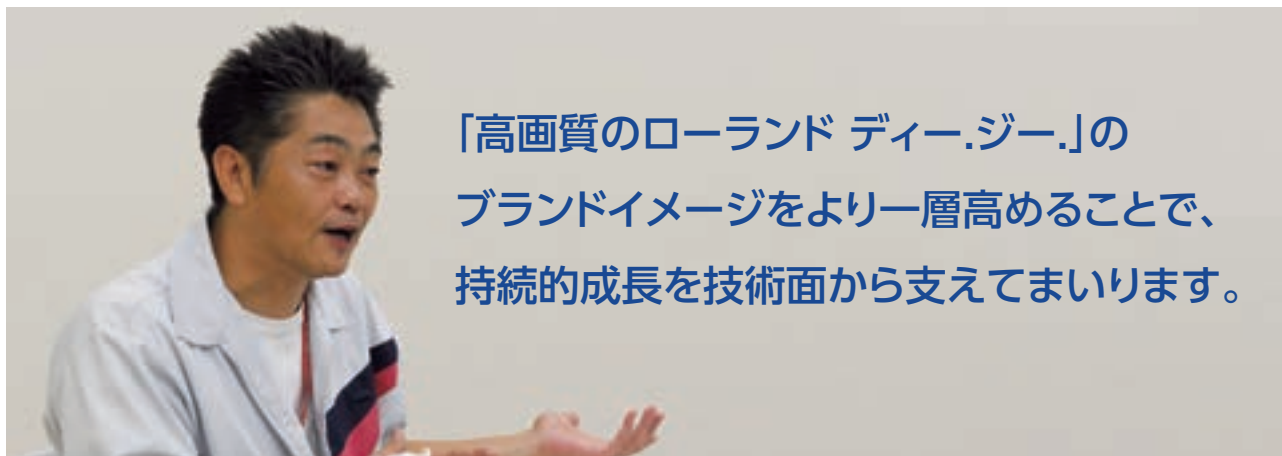


R&D本部 開発推進室 プロデューサー 杉田 俊和

Q1 TrueVIS VGシリーズの開発の背景を教えてください。

当社が最初の業務用大型インクジェットプリンターを開発したのが1997年です。パソコンの普及や画像処理能力の向上を背景に、インクジェットプリンターによる大型看板や屋外広告製作を提案したことで、サイン市場を創造しました。その後も「世界初」「業界初」の製品を次々と投入し、常に新しい付加価値を提案することで市場の深耕と育成に努めてまいりました。同時に、「高画質のローランド ディー.ジー.」のイメージ

を定着させ、業務用大型インクジェットプリンターのトップブランドの地位を確立することができました。近年、先進国サイン市場で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。製品性能だけでは差別化が難しく、競合メーカーとの競争も激しくなっていますが、サイン市場は今後も当社にとって重要市場の1つであることに変わりありません。これまで築き上げてきたお客様からの信頼と期待に応えていくために高画質印刷はもちろんのこと、ビジネス競争力を底上げする生産性や操作性などを兼ね備えた次世代プリンターの開発が求められていました。



Q2 開発で最も苦労した点を教えてください。

TrueVIS VGシリーズの開発では、インクジェットプリンターの心臓部と言えるプリントヘッドを新たに開発しました。インクジェットプリンターにとってプリントヘッドは、自動車のエンジンに該当する、最も重要な機構です。エンジンが変わると走りが変わるように、プリントヘッドが変わるとクオリティが大きく変わります。従来のプリントヘッドによる高濃度、高画質印刷は好評をいただいておりますが、今後も変化する市場ニーズに合わせて、ユーザーの期待を超えるプリンターを提供し続けるために、新たなプリントヘッド [Roland DG FlexFire (ローランド ディー.ジー. フレックスファイア)] の開発に取り組みました。

同時に、ヘッドの能力を最大限に活かすことができる新低溶剤インク [TrueVISインク] を開発しました。当社が目指す画質を実現するためにプリントヘッドとインクの最適な組み合わせを追究したことが最もこだわった点であり、苦労した点です。



新開発の次世代プリントヘッド



新低溶剤インク [TrueVIS インク]

TrueVIS VG Series

Q3 TrueVIS VGシリーズのサイン製作における優位性を教えてください。

ひと言で言うと「精細さ」です。新プリントヘッドと新インクの組み合わせにより、プリントヘッドから吐出されるインクの着弾精度と真円度を大幅に改善したことで「輪郭のシャープさ」と「立体感」が生まれ、これまでにない高精細な表現を実現しました。同時に、均一でムラのない表現も可能にし、迫力のある絵を再現します。当社がインクジェットプリンターの開発において、最もこだわっているのは、やはり「画質」です。スタンダード機種であってもプロ用機種に劣らない画質を目指しています。これまで当社が大切にしてきた「高画質印刷」のブランドイメージを今後も高めてまいります。

Q4 開発体制についても教えてください。

会社全体としては複数機種の開発が同時に進んでいます。リソースの配分の最適化を図るために従来の1機種1チーム制を廃止し、1人が複数機種を担当することで、フレキシブルに対応できる体制に見直しました。また、市場ニーズや環境の変化に柔軟に対応しながらタイムリーに新製品を投入していくためには技術力の一層の強化も重要な課題だと捉えています。そのために、今後の製品開発に活かすための先行開発、要素技術の開発にも力を入れてまいります。

Q5 開発部門における「イノベーション」についての考えをお聞かせください。

当社の目指す多軸の事業構造への転換には、新しい技術による新しい市場の創造が不可欠です。新しい発想と新しい技術を組み合わせ、これまでにない製品を実用化していくことが開発部門における「イノベーション」だと考えます。TrueVIS VGシリーズの開発を足掛かりに、多様な印刷ニーズに、高画質印刷で応えることができる最適なヘッドやインクの組み合わせを追究していきます。同時に、光、化学分野の技術も取り込み、技術の幅を広げることで、常にスピーディーに「世界初」「業界初」の製品を提案できるイノベーション集団を目指します。

Q6 今後の意気込みをお聞かせください。

現在、注力市場としている多用途印刷、リテイル、テキスタイル市場はサイン市場同様、当社が得意とする高品質なオンデマンド印刷の技術が活きる分野です。今後も「高画質のローランド ディー.ジー」のブランドイメージをより一層高めていくことで持続的な成長を技術面から支えていきたいと思えます。

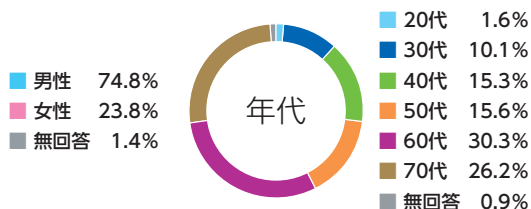
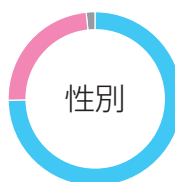


株主さまアンケート集計結果

期間：2016年3月24日から2016年6月30日

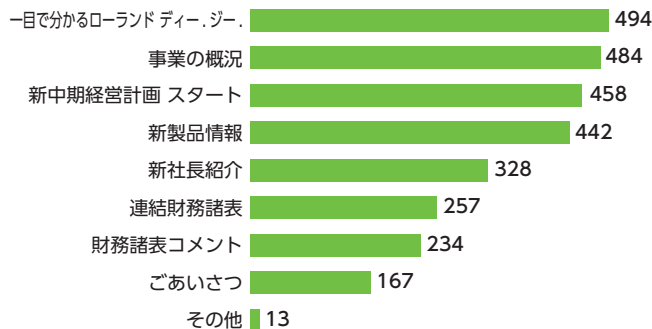
回答数：1,203名(2015年12月31日現在の株主数13,550名)

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。



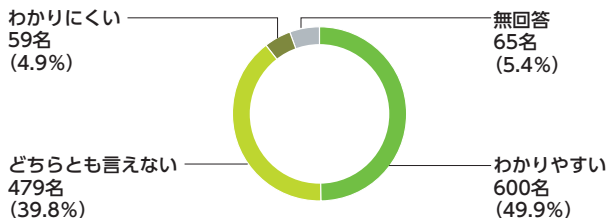
Q 本誌をお読みになり、興味を持たれた項目をお聞かせください(複数回答可)

前号の特集では、新中期経営計画についてご報告させていただきました。この新中期経営計画より、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(イメージング&ヘルスケア)」に変更しました。本号ではサイン市場向け新製品 TrueVIS VG シリーズの開発秘話を開発者インタビューとして掲載いたしました。今後も当社の事業活動をわかりやすくお伝えしてまいります。



Q 「新中期経営計画」についてどのように感じましたか？

新中期経営計画につきましては、「わかりやすい」と評価をいただいた一方、定性的な内容のため定量的な目標を知りたかったなどのご意見もいただきました。当社の取り組みを深くご理解いただけるよう、新中期経営計画の具体的な取り組みと進捗をご紹介します。ご予定です。



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 現在、売上が伸びている製品を
教えてください。

A 当第2四半期においては、UV-LED プリンター「LEF シリーズ」とデンタル加工機「DWX シリーズ」が大きく伸長しました。LEF シリーズは、プラスチックや皮革など、さまざまな素材への印刷を可能にしたプリンターで、主にリテイル市場で活用されています。DWX シリーズは、歯の詰め物や被せ物を製作する加工機で、歯科技工所への導入が進んでいます。前年と比べて、LEF シリーズは2ケタ成長、DWX シリーズは1.5倍と着実に伸長しています。今後もお客様にとって価値のあるソリューションとして提供することで市場の深耕を図ってまいります。



LEF-300

DWX-51D

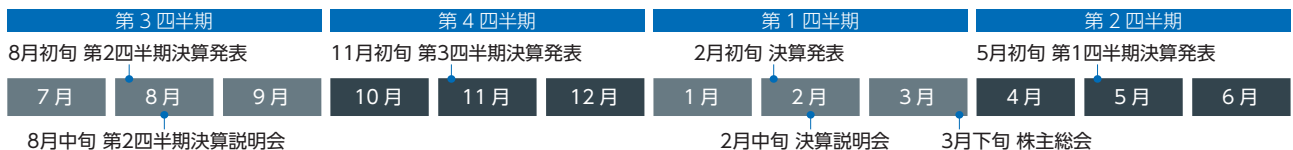


株主総会のご報告

3月24日、静岡県浜松市のオークラアクシティホテル浜松において第35期定時株主総会を開催し、270名の株主さまにお越しいただきました。会長の富岡より事業のご報告を、社長の藤岡より新中期経営計画をご説明いたしました。また、展示コーナーではプリンターの新製品およびヘルスケア分野の製品群や出力サンプルを取り揃え、株主さまに実際にご覧いただき、触っていただくことで当社事業への理解を深めていただきました。今後も株主さまと直接対話ができる場として、内容充実を図ってまいります。



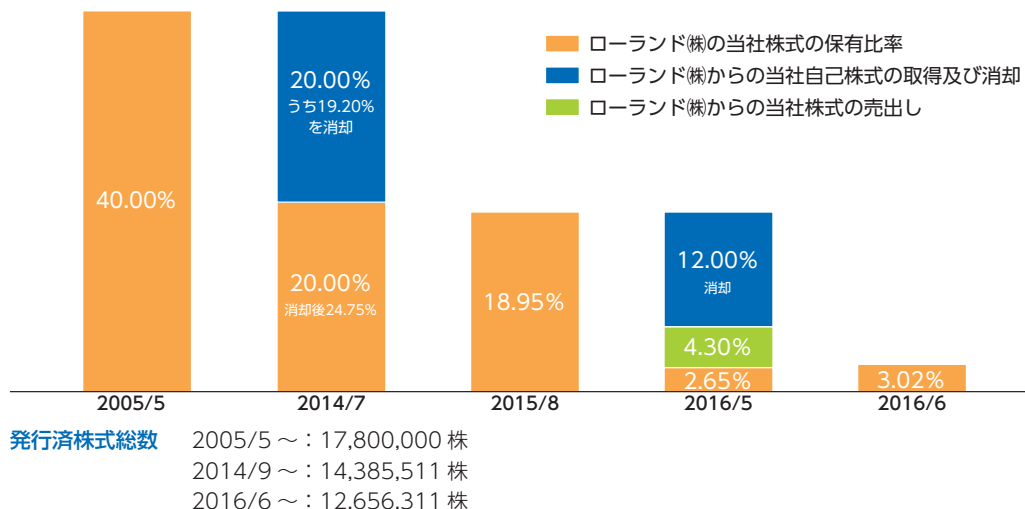
年間IRカレンダー



ローランド株式会社との資本関係の異動

当社では、2016年5月10日付の適時開示「自己株式取得に係る事項の決定及び自己株式の消却に係る事項の決定に関するお知らせ」の通り、当社の筆頭株主であるローランド株式会社より、その保有する当社普通株式の一部1,726,200株を約34億円で買い取り、2016年6月1日付で当社が保有していた3,000株を合わせた1,729,200株を消却しました。さらに、ローランド株式会社が保有する当社株式のうち618,600株（オーバーアロットメント分含む）の株式売出しを行った結果、ローランド株式会社の当社株式の保有比率は3.02%（2016年6月30日付）となりました。

一連の資本政策により、ローランド株式会社との資本関係はほぼ解消されたこととなりますが、今後も良好な関係を保ちながら、ともに成長を目指してまいります。



■ 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	1,237人(連結)

■ 役員一覧

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 渉
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
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 ㈱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

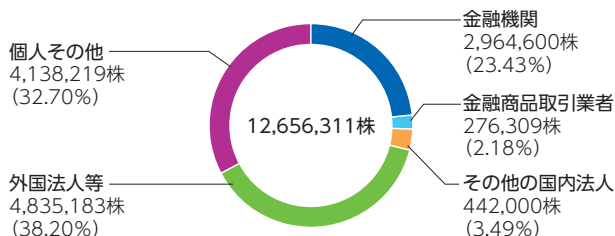
Roland DGA Corporation (アメリカ)
 Roland DG Benelux N.V. (ベルギー)
 Roland DG (U.K.) Ltd. (イギリス)
 Roland Digital Group Iberia, S.L. (スペイン)
 Roland DG Mid Europe S.r.l. (イタリア)
 Roland DG North Europe A/S (デンマーク)
 Roland DG Australia Pty. Ltd. (オーストラリア)
 Roland DG (China) Corporation (中国)
 Roland DG Korea Inc.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

■ 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	11,342人

株主名	持株数	持株比率
TAIYO HANEI FUND, L.P.	930,400株	7.35%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019	878,900株	6.94%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	669,400株	5.29%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	643,100株	5.08%
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)	494,400株	3.91%
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	333,700株	2.64%
富岡昌弘	312,600株	2.47%
BNYML - NON TREATY ACCOUNT	270,100株	2.13%

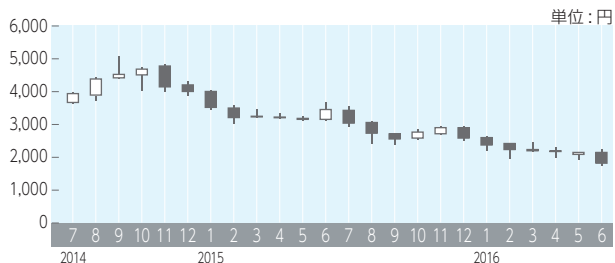
■ 所有者別状況



※自己名義株式49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
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。 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	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。
- 特別口座に記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。
- 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

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

ローランド ディー・ジー・IR

検索

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。

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。

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。

