

ローランド ディー.ジー.株式会社

**第40期（2020年12月期）
定時株主総会**

2021年3月18日

 **Roland**

ライブ配信に関するご案内

◆ご来場の株主様へ

- 本総会にご来場の株主様のプライバシーに配慮の上、ライブ配信いたします。
- 議長席および役員席のみ撮影いたします。
- 目的事項でない、個人を特定するご発言はお控えください。

◆ライブ配信でご視聴される株主様へ

- 映像や音声に不具合が生じる場合がございます。
- 音声・動画の録画はお控えください。

会議の目的事項

報告事項

1. 第40期(自 2020年1月1日 至 2020年12月31日)事業報告、
連結計算書類並びに会計監査人及び監査役会の連結計算書類
監査結果報告の件
2. 第40期(自 2020年1月1日 至 2020年12月31日)計算書類
報告の件

決議事項

- | | |
|-------|--------------|
| 第1号議案 | 剰余金の処分の件 |
| 第2号議案 | 資本準備金の額の減少の件 |
| 第3号議案 | 取締役 7名選任の件 |

監查報告

監査報告(招集ご通知 44頁)

監査役会の監査報告書 謄本

監査報告書

当監査役会は、2020年1月1日から2020年12月31日までの第40期事業年度における取締役の職務の執行に関して、各監査役が作成した監査報告書に基づき、審議の上、本監査報告書を作成し、以下のとおり報告いたします。

1. 監査役及び監査役会の監査の方法及びその内容

- (1) 監査役会は、監査の方針、職務の分担等を定め、各監査役から監査の実施状況及び結果について報告を受けるほか、取締役等及び会計監査人からその職務の執行状況について報告を受け、必要に応じて説明を求めました。
- (2) 各監査役は、監査役会が定めた監査役監査の基準に準拠し、監査の方針、職務の分担等の監査計画に従い、取締役、執行役員、監査室等と意思疎通を図り、情報の収集及び監査の環境の整備に努めるとともに、以下の方法で監査を実施しました。
 - ① 取締役会その他重要な会議に出席し、取締役、執行役員等からその職務の執行状況について報告を受け、必要に応じて説明を求め、重要な決裁書類等を閲覧し、本社及び主要な事業所において業務及び財産の状況を調査いたしました。また、子会社については、子会社の取締役及び監査役等との意思疎通及び情報の交換を図り、必要に応じて子会社から事業の報告を求め、その業務及び財産の状況を調査いたしました。
 - ② 事業報告に記載されている取締役の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制その他株式会社及びその子会社から成る企業集団の業務の適正を確保するために必要なものとして会社法施行規則第100条第1項及び第3項に定める体制の整備に関する取締役会決議の内容及び当該決議に基づき整備されている体制(内部統制システム)について、取締役及び執行役員等からその構築及び運用の状況について定期的に報告を受け、必要に応じて説明を求め、意見を表明いたしました。
 - ③ 会計監査人が独立の立場を保持し、かつ、適正な監査を実施しているかを監視及び検証するとともに、会計監査人からその職務の執行状況について報告を受け、必要に応じて説明を求めました。また、会計監査人から「職務の遂行が適正に行われることを確保するための体制」(会社計算規則第131条各号に掲げる事項)を「監査に関する品質管理基準」(平成17年10月28日企業会計審議会)等に従って整備している旨の通知を受け、必要に応じて説明を求めました。

以上の方法に基づき、当該事業年度に係る事業報告及びその附属明細書、計算書類(貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書及び個別注記表)及びその附属明細書並びに連結計算書類(連結貸借対照表、連結損益計算書、連結株主資本等変動計算書及び連結注記表)について検討いたしました。

2. 監査の結果

- (1) 事業報告等の監査結果
 - ① 事業報告及びその附属明細書は、法令及び定款に従い、会社の状況を正しく示しているものと認めます。
 - ② 取締役の職務の執行に関する不正の行為又は法令若しくは定款に違反する重大な事実は認められません。
 - ③ 内部統制システムに関する取締役会決議の内容は相当であると認めます。また、当該内部統制システムに関する事業報告の記載内容及び取締役の職務の執行についても、指摘すべき事項は認められません。
- (2) 計算書類及びその附属明細書の監査結果
会計監査人有限責任監査法人トーマツの監査の方法及び結果は相当であると認めます。
- (3) 連結計算書類の監査結果
会計監査人有限責任監査法人トーマツの監査の方法及び結果は相当であると認めます。

2021年2月12日

ローランド ディー.ジー.株式会社 監査役会

常勤監査役 鈴木 正 康 ㊞

常勤監査役 長野 直 樹 ㊞

社外監査役 松田 茂 樹 ㊞

社外監査役 本田 光 宏 ㊞

以上

第40期 事業報告

(自 2020年1月1日 至 2020年12月31日)

本資料に掲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、現時点(2021年3月18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。

第40期(2020年度) 連結業績

第40期(2020年度) 連結業績

第40期 決算概況

- ❖ **新型コロナウイルス感染症の影響により第2四半期の販売が大幅に減少**
- ❖ **第3四半期以降は持ち直したものの、前期比で大幅な減収**
- ❖ **減収による売上総利益の減少で大幅な減益となったものの、販売管理費の抑制などで営業利益は黒字を確保**

減収・減益

第40期 連結業績

(単位:百万円)

売上高

△14.7%

営業利益

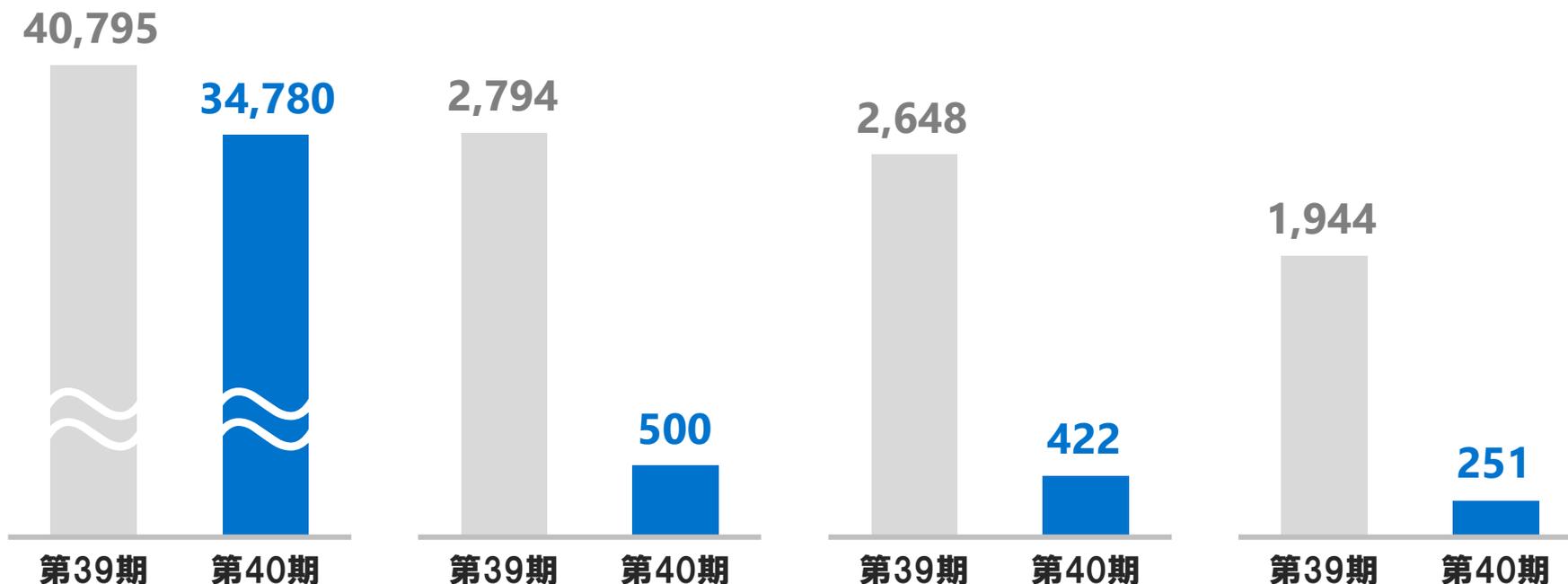
△82.1%

経常利益

△84.0%

親会社株主に帰属する
当期純利益

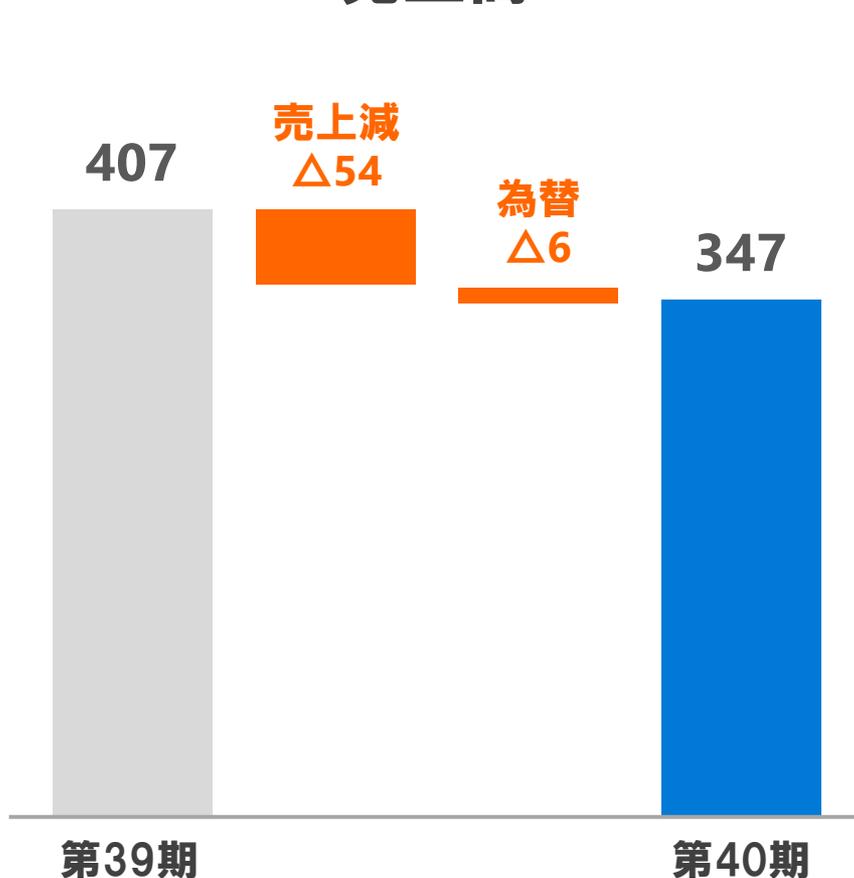
△87.1%



売上高の増減要因

(単位:億円)

売上高



前期比60億円の減収

為替の影響によりマイナス6億円

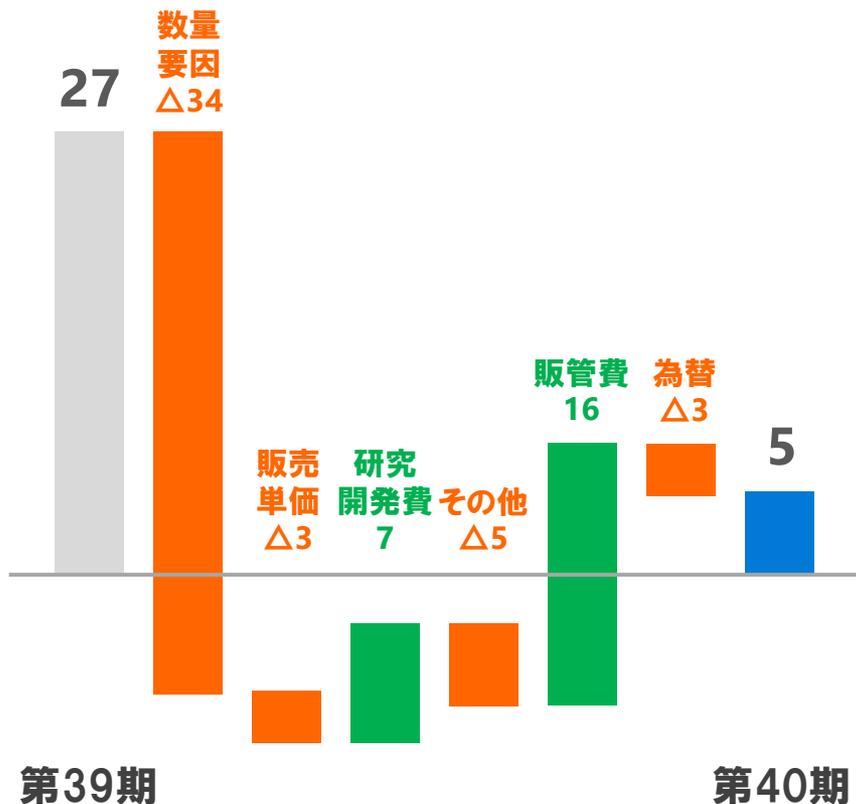
実質の売上は54億円の減収

期中平均レート (単位:円)	第39期	第40期	
USD	109.06	106.83	98.0%
EUR	122.11	121.86	99.8%

営業利益の増減要因

(単位:億円)

営業利益



大幅な減収による粗利額の減少がマイナス要因として大きく影響

販売単価の下落や、為替による影響

研究開発費および販売管理費は減少

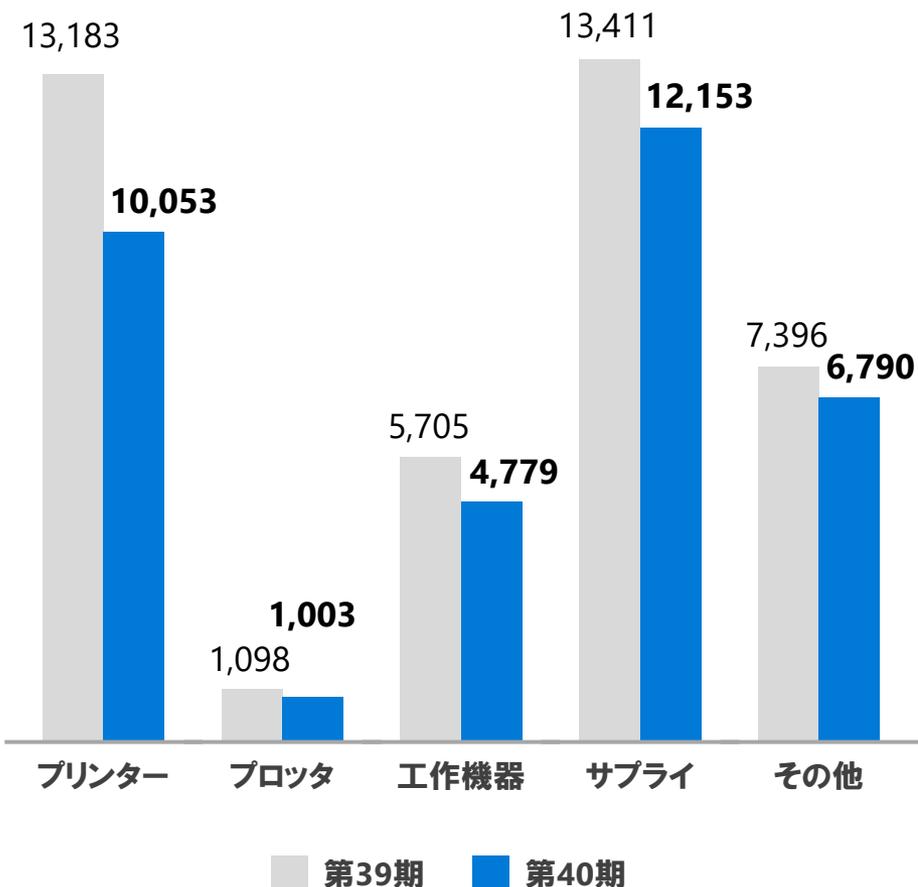
販売管理費では16億円のプラス効果

営業利益は5億円の黒字を確保

期中平均レート (単位:円)	第39期	第40期	
USD	109.06	106.83	98.0%
EUR	122.11	121.86	99.8%

第40期 品目別売上高

(単位:百万円)



プリンター

- スモールビジネスの需要で卓上型プリンターが増加
- 出力需要の減退でサイン市場向けおよびリテイル市場向けが減少

プロッタ

- 卓上型の低価格モデルが好調
- サイン市場向け大型モデルが減少

工作機器 (DGSHAPE)

- 設備投資需要が減退し、3Dものづくり市場向け、デンタル市場向けの販売が前期を下回る

サプライ

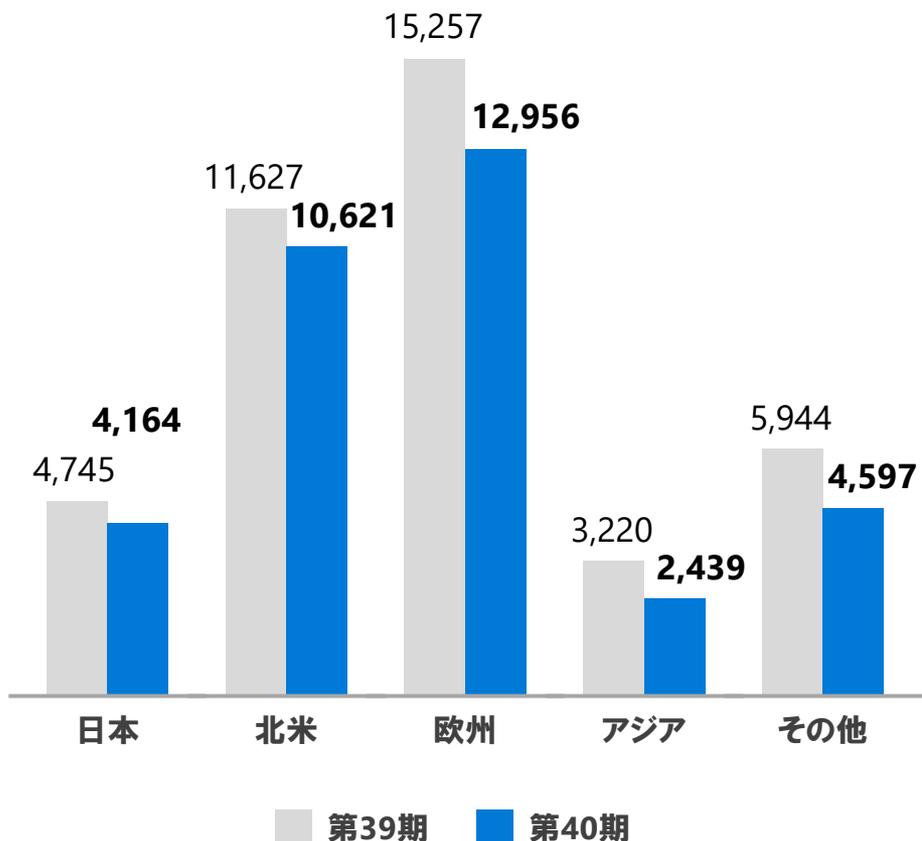
- 出力需要の低下でインクの販売が減少
- 下半期では前期並みにまで回復

その他

- サービスパーツの販売が減少
- 第3四半期以降は持ち直し

第40期 地域別売上高

(単位:百万円)



日本

- 保険適用拡大で小型デンタル加工機の販売が増加
- プリンターと工作機器の販売が減少

北米

- プリンターとサプライが低迷
- デンタル加工機が前期を上回る
- コロナ過において販売が増加

欧州

- 経済活動の再開により需要は回復基調にあるものの、第2四半期の減収の影響により前期を下回る

アジア

- 新規に設定した販売代理店によりデンタル加工機が前期並みに回復
- プリンター、サプライ、パーツは減少

その他

- オーストラリア、南米で減収
- ブラジルは、為替の影響で大きく減収

連結貸借対照表

総資産 363億1百万円

有利子負債総額 14億40百万円
(前期末比 △14億40百万円)

- 現金・預金
+ 12億36百万円
- 受取手形及び売掛金
△ 6億24百万円
- たな卸資産
△ 16億15百万円

**流動資産
262億15百万円**

**固定資産
100億85百万円**

資産の部

**流動負債
85億77百万円**

**固定負債
29億85百万円**

**純資産
247億38百万円**

自己資本比率 68.1%

負債・純資産の部

■ 支払手形及び買掛金
+ 3億61百万円

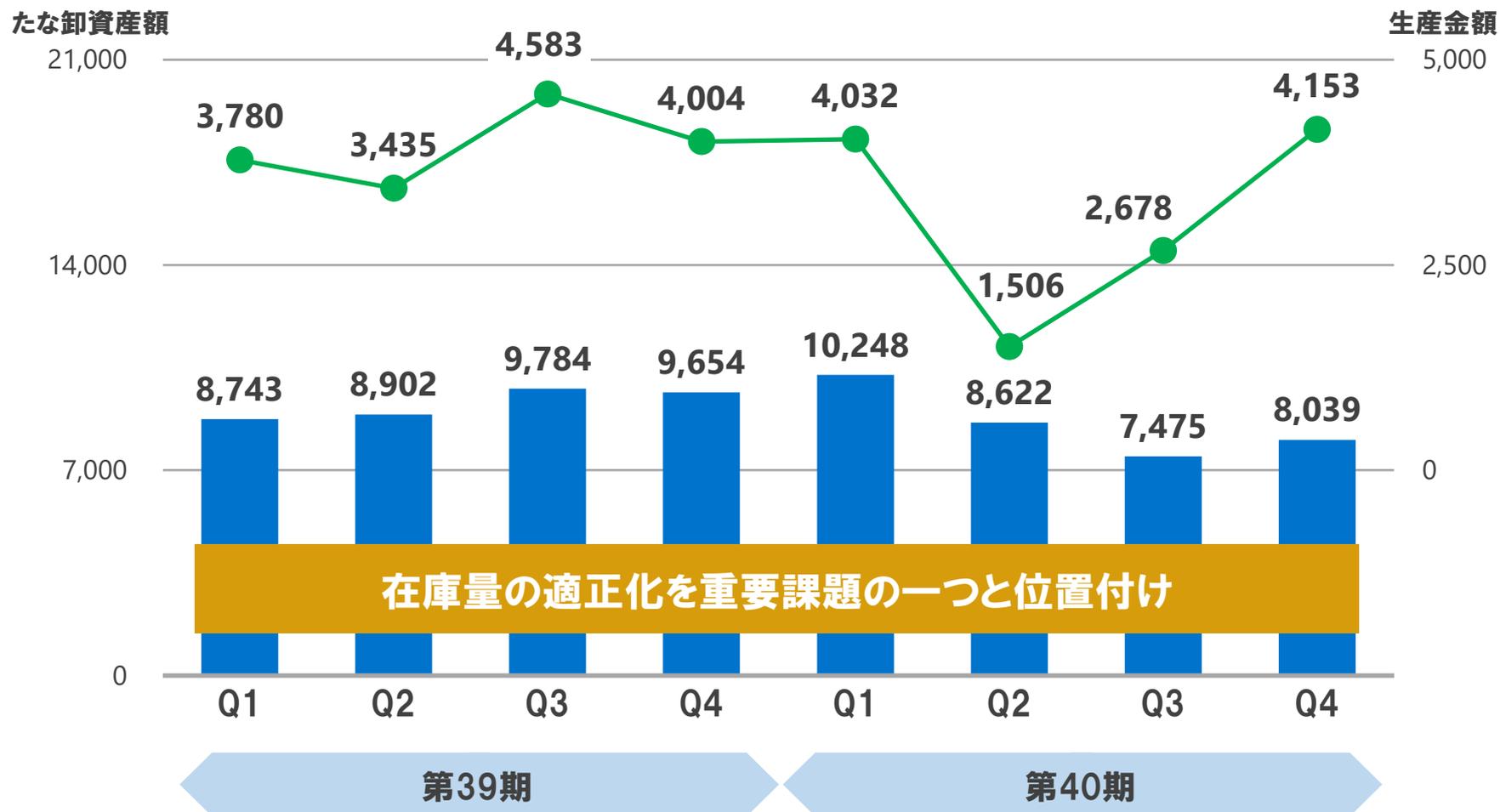
■ 長期借入金
△ 14億40百万円

■ 自己資本比率
+ 3.0ポイント

たな卸資産額と生産実績の推移

(単位:百万円)

■ たな卸資産額 ● 生産金額



在庫量の適正化を重要課題の一つと位置付け

先行きが不透明な状況のもと

デジタルトランス
フォーメーション

柔軟性

スピード感

上記3つをキーワードに事業運営に取り組む

当社の強みが再確認できた1年

事業環境の変化への対応

直面した課題に対し、スピード感をもって緊急対策を実施

他社に先駆けて通期計画の修正を発表

デジタル技術を活用した新たな顧客獲得と
顧客基盤を維持するためのセールス、サービスサポートに注力

生産調整や調整後の増産に柔軟に対応

新たな中期経営計画の公表に先駆けて、構造改革の実施を決定

第41期(2021年度) 連結業績予想

第41期 連結業績予想の概要

- ❖ 顧客の設備投資需要の回復を見込み、
売上高は増収となる見通し
- ❖ 製造拠点のタイ工場への集約や
早期希望退職者の募集による人員の適正化など
構造改革による固定費削減で増益となる見通し

**売上高および利益は、
第39期の実績をやや上回る水準に戻ると予想**

第41期 連結業績予想

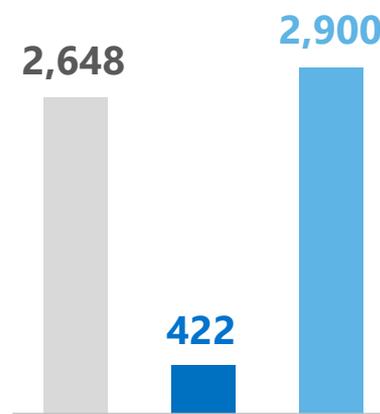
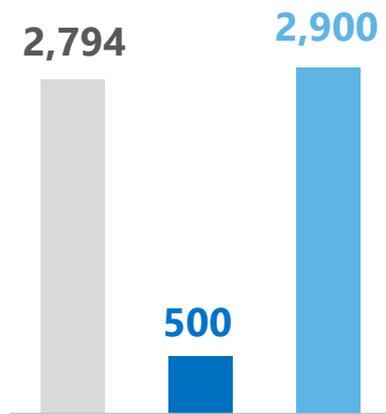
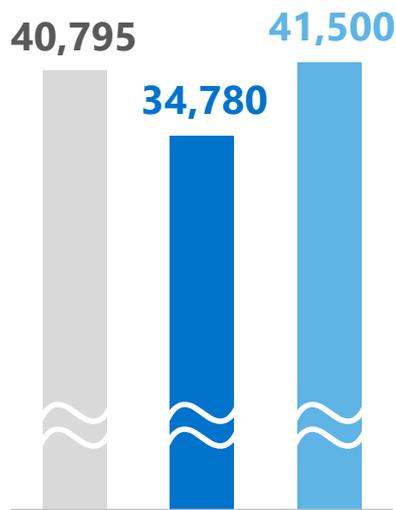
(単位:百万円)

売上高
+19.3%

営業利益
+479.8%

経常利益
+586.0%

親会社株主に帰属する
当期純利益
+497.3%



■ 第39期 ■ 第40期 ■ 第41期(予想)

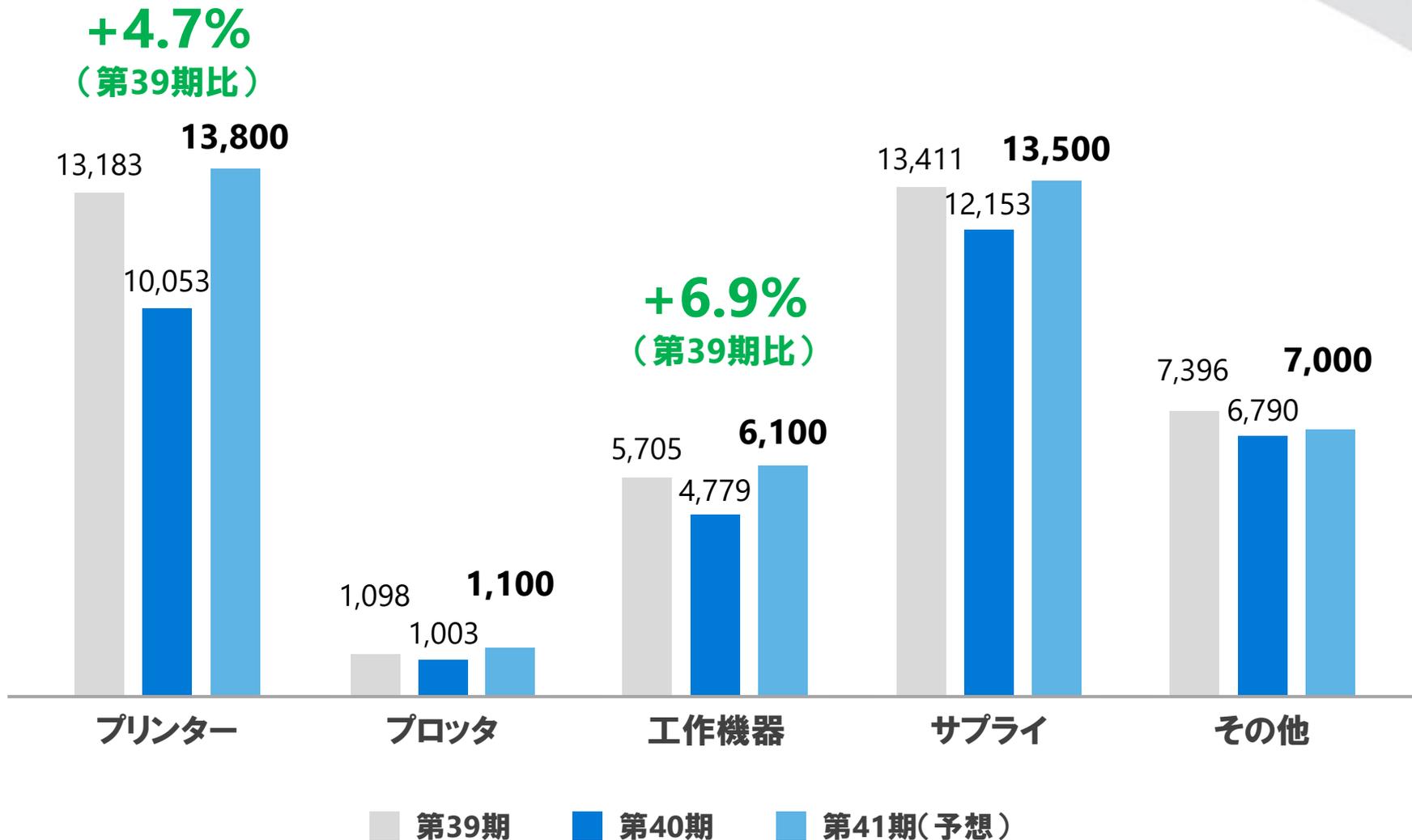
期中平均レート
(単位:円)

	第40期	第41期 想定	
USD	106.83	100.00	93.6%
EUR	121.86	125.00	102.6%

※上記予想値は2021年2月12日現在の公表値

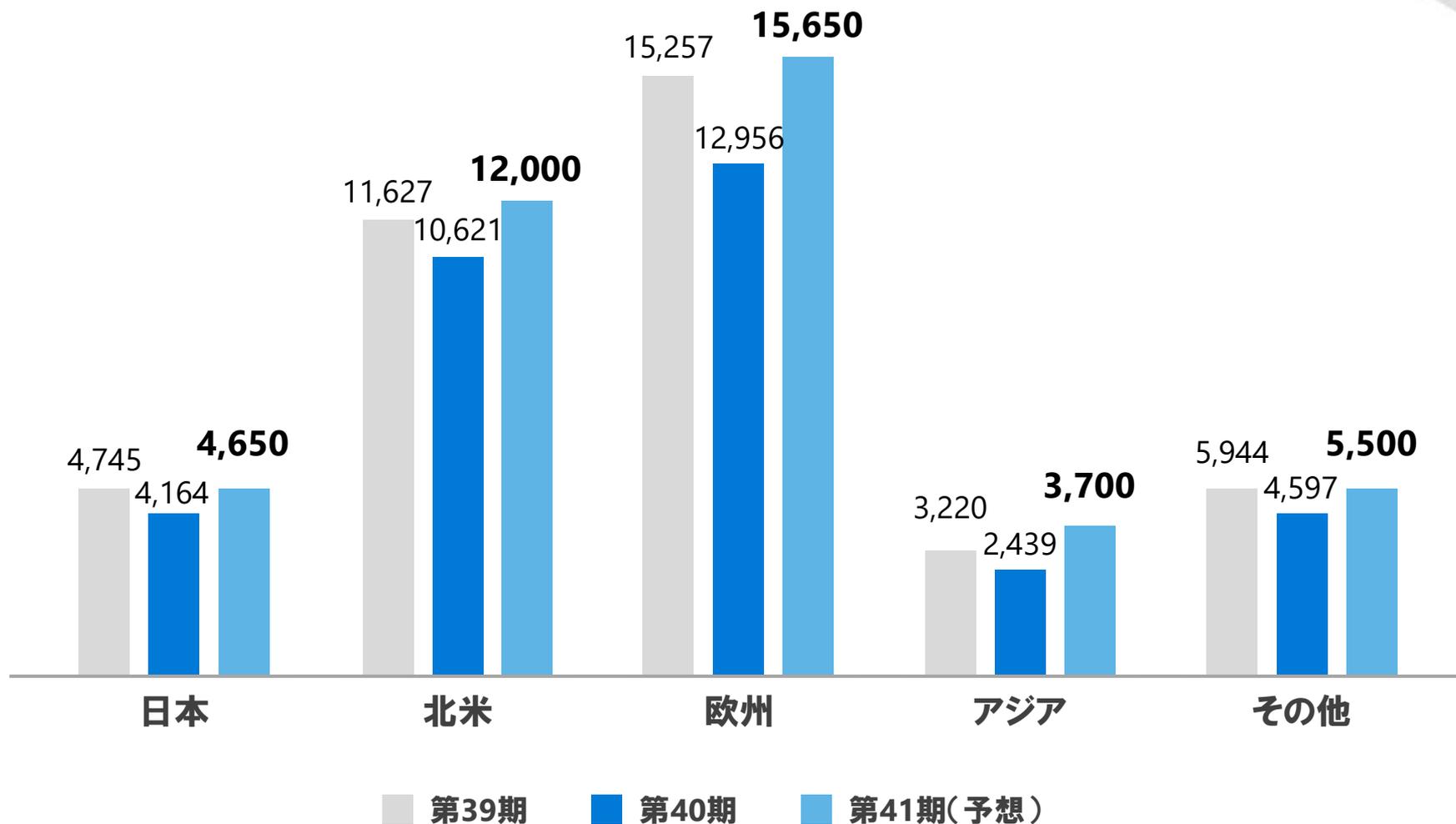
第41期 品目別売上高予想

(単位:百万円)



第41期 地域別売上高予想

(単位:百万円)



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。

新型コロナウイルス感染防止の対応

取締役社長および取締役を中心とする対策本部を設置。
刻々と変化する状況を踏まえ、柔軟な対応を実施

1. 基本方針

- ステークホルダーの皆さま、および、従業員の健康や安全、感染拡大の防止に努めることを最優先に対応

2. 主要な対応策の実施状況

- 当社グループ従業員の海外出張を原則禁止。国内出張も必要性、緊急性を踏まえ、テレビ会議や電話会議などの代替手段にて対応
- 当社グループ従業員には勤務中のマスク着用、手洗い等基本的な予防策を徹底し、発熱や風邪症状がある場合は出社を控えさせる
- 緊急事態宣言発出地域の当社拠点については、在宅勤務、時差勤務、フレックス勤務などを活用し、出社率を下げる

3. 当社における感染者の発生状況(3月18日時点)

- 3名の陽性者を確認（東京1名、浜松2名）いずれも症状は軽症で現在は回復
- 保健所と連携し、適切に対応 感染拡大の防止を徹底

2021-2023 中期経営計画

前中計期間では一定程度の成果はありながらも、 結果的には大幅な未達

主な成果

- 新ヘッド技術の確立
- インク開発の内製
- DGSHAPEの分社化
- 事業部制の導入
- タイへの一部生産シフト
- Co-Creationの仕組み化

2015/12期¹

前中計目標
(修正前)

前中計目標
(修正後)

2019/12期

2020/12期

売上高

470億

760億

460億

408億

348億

営業利益 / 率

53億
/11%

100億
/13%

45億
/10%

28億
/6.8%

5億
/1.4%

ROE

15%

15%

12%

7.9%

1.0%

配当性向

-2

30%

30%

32%

50%

1. 2015/12期は9か月決算を12か月に補正したもの

2. 2015/12期は中間配当のみのため、非表示

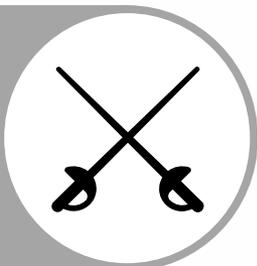
事業環境は厳しく、課題が浮き彫りとなった

市場環境



- ❖ サイン市場全体では横ばい～微減
- ❖ 特に当社の売上の多くを占める低溶剤インクタイプの需要が減少
- ❖ デンタル分野は年率7～8%で成長

競合環境



- ❖ 大手競合が参入し、価格競争が激化
- ❖ 中国などの新興国メーカーも参入
- ❖ デンタル分野では一部新興国メーカーが参入開始

当社状況



- ❖ 新製品の投入数減少
- ❖ 売上が下落する中、固定費の高止まり、収益性は悪化
- ❖ 経営判断のスピードが鈍化

この結果を真摯に受け止め、覚悟を持って変革を実行してまいります

新中期経営計画方針

真に“創造・BEST・共感”のRDGに生まれ変わる

筋肉質で強い組織へ進化し、新たなビジネスの山を創り出す

「ニッチ市場創造型企業」 になる

- 少量多品種へのニーズ増、デジタル化の社会トレンドは、製販技の強み活用のチャンス
- 強みの最大活用とアナログ to デジタルで新規市場を創造する

「デジタルと共創」 で未来を拓く

- 積極的に共創の輪を広げ、デジタル技術による新たな価値の創造と新規市場の開拓をする
- コネクテッドをキーワードに新たな付加価値を創造する

「チャレンジできる社風」 を定着させる

- 新たな価値の創造を目指し、社員1人1人が自らの意志でチャレンジできる共感を呼ぶ企業集団になる

筋肉質な組織に生まれ変わる

- リスクに耐え、チャレンジできる筋肉質な強い組織をつくる

事業ポートフォリオの転換

- ・ 既存事業の徹底した効率化
- ・ 新興国・新領域への展開

2021-2023 中期経営計画 基本戦略

筋肉質な企業体質への変革

- ・ 製造拠点集約
- ・ 固定費削減
- ・ 経営体制・組織刷新

計数目標

	FY2019	FY2020	FY2023
売上高	408億	348億	480億 + α
新事業売上高 (構成率)	-	25億 / 7%	100億 / 20%
営業利益 (率)	28億 / 6.8%	5億 / 1.7%	60億 / 12.5%
ROE	7.9%	1.0%	15%
ROIC	6.5%	0.6%	15%
CCC	163	141	120
配当性向 / DOE ¹	32% / 2.5%	50% / 0.5%	30% / 2%

2021-2023 中期経営計画



筋肉質な企業体質への変革

- 製造拠点集約
- 固定費削減
- 経営体制・組織刷新

国内外における経費削減や生産拠点の集約により、 約20億円の固定費削減を目指す

固定費削減 目標

約**20**億円

生産：製造拠点の集約

- 量産機能のタイへの完全移管
- 日本のマザーファクトリー化
- サプライチェーン機能のタイ移管

本社：人員適正化、経費削減

- 早期退職者募集
- 継続的な経費削減

海外販売子会社：地域別再編、経費削減

- 各地域単位での組織再編・効率化
- オンライン・リモートを活用した販売費用の見直し

事業ポートフォリオの転換

- ・ 既存事業の徹底した効率化
- ・ 新興国・新領域への展開

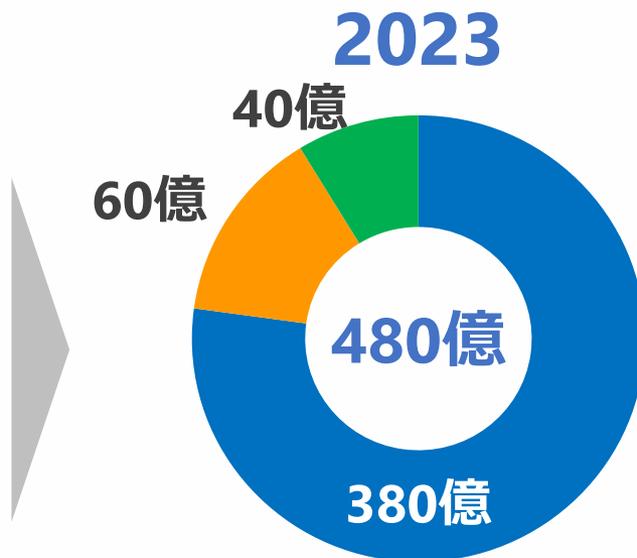
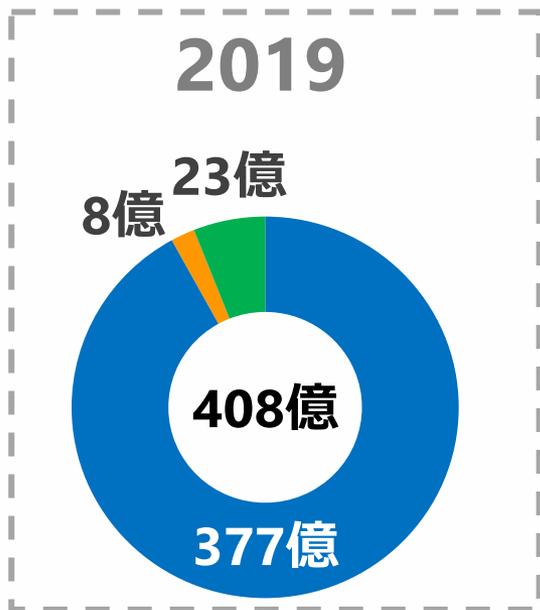
**2021-2023
中期経営計画**



新興国と新領域で売上高100億円を目指す

売上高 (円)

既存事業 新興国事業 新領域



既存事業

ソリューションの多角化と効率性の追求

新興国事業

新興国モデル投入による本格参入

新領域

ニッチ市場を機動的に開拓

事業横断

SaaSモデル、コネクテッド、リモートサービス展開

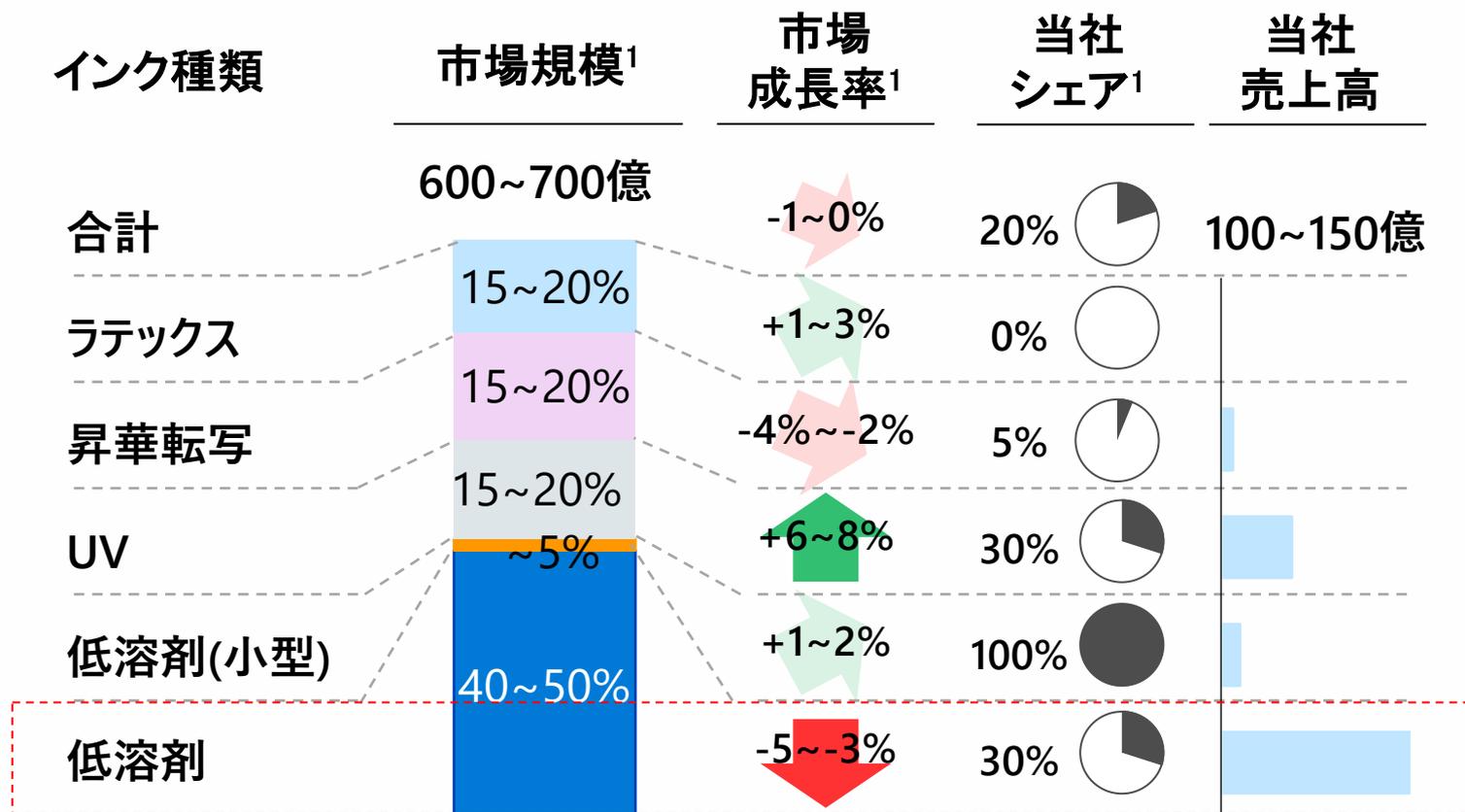
Digital Printing 事業

- 非溶剤インクソリューション強化
- 効率性を追求した事業体制への移行

DGSHAPE 事業

- 歯科アプリケーション(用途)の拡大
- 院内ラボの販路開拓
- 原価低減による効率化

- 市場全体は横ばい～微減
- 当社の売上高の多くを占める低溶剤インクから他インクへの切り替えが起きている



1. リサーチ会社データをもとに当社推計 (2019時点)

2. 2019年実績

非溶剤インク
強化

- 既存の顧客基盤を最大活用するために、顧客の他インクへの切り替え需要に対応
- 環境配慮のトレンドが顧客ニーズをシフト

効率化推進

- 市場全体が伸び悩む中で、効率化を推進
- 生産拠点集約
 - 製品ポートフォリオ見直し
 - プラットフォーム開発

現在の主要市場

クラウン・ブリッジの製作



CAD/CAMマシン
グローバル市場規模
400億円

成長率
10%

米国ラボ向け
当社シェア
25%

今後デジタル化を進める領域

デンチャー(入歯)製作

材料コスト削減と切削時間短縮を
実現するデンチャーベース
製作キットを提案



ブロック作成



切削



完成

CAD/CAMマシン
市場規模
80億円

インプラント用支台製作

インプラント用支台



自社開発した高回転スピンドルで
加工できる材料の幅を広げる

CAD/CAMマシン
市場規模
25億円

コロナ感染防止の観点から、歯科クリニック(チェアサイド)市場 の需要が高まる ラボ市場も外注から自国生産に切り替え

- コロナ感染拡大防止のため患者の来院頻度を減らしたい
- 補綴物(被せもの等)の調達時間を短縮したい
- 中国含む新興国への外注から内製化へ(コロナ影響)



歯科クリニックユーザー(米カリフォルニア)

One-Visit治療を目指して、院内で補綴物製作を
実現できる**チェアサイドソリューション**に注目

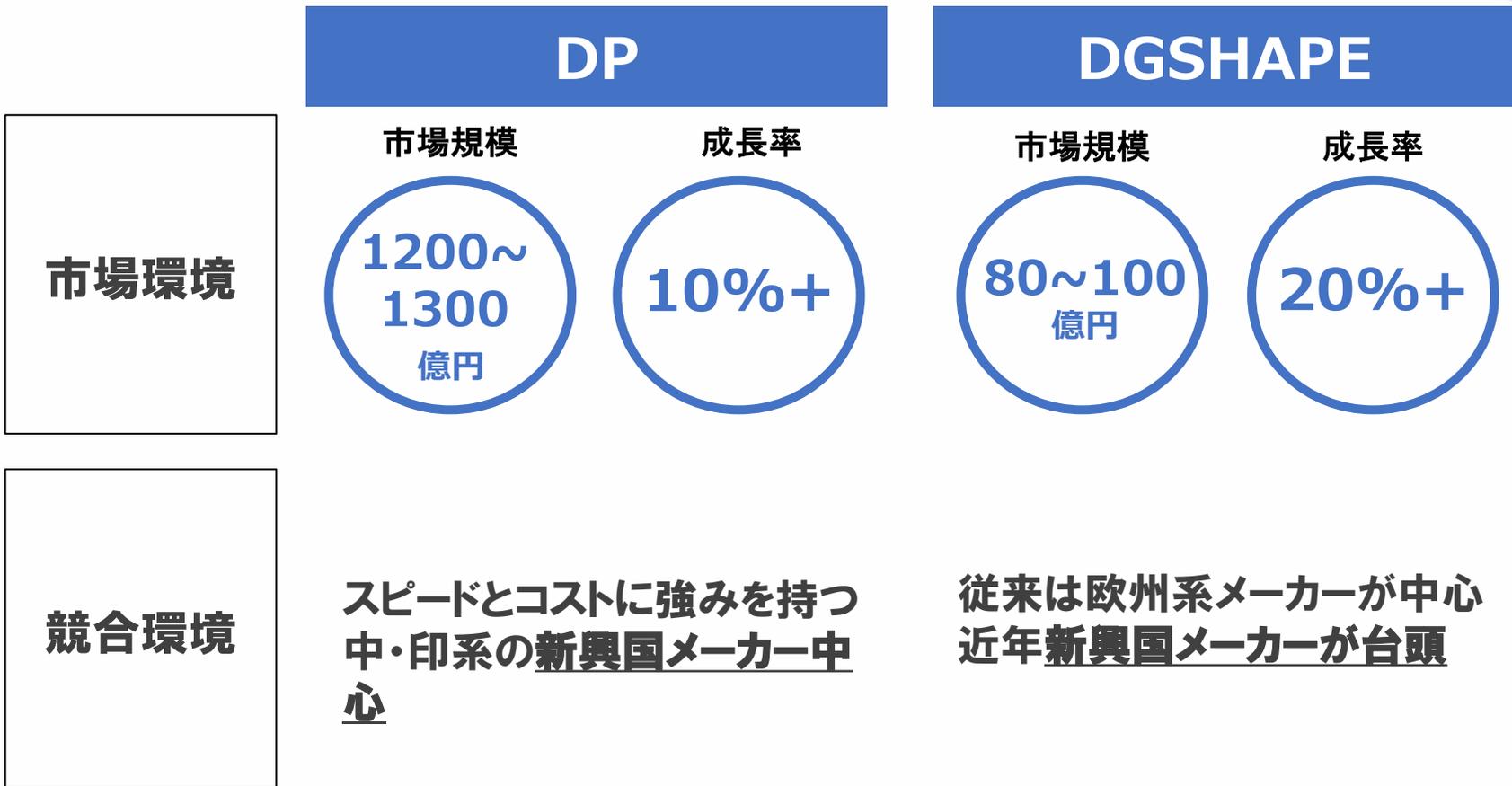
クリニック向けの市場は現在**600億円**、
今後**年率約8%**程度の成長を想定

新興国事業

新興国モデル投入
による本格参入

- 従来手薄だった新興国市場を開拓
- DP、DGSHAPEともに専用モデルを投入

新興国市場は魅力的だが競合環境に適合した戦略が必要



DP、DGSHAPEともに、既存製品の流用では競争力を保てない
新興国に特化した専用モデルの投入が必要

新領域

ニッチ市場を
機動的に創出

- パーソナライズ需要の拡大により生まれる新たな「立体物加飾」プリンター市場をターゲット
- 既存のCo-Creationのノウハウを軸に新領域開拓を推進
- DGSHAPEにおいても、医療システム分野等を中心に新事業を開拓

デジタル化により、 プロダクトパーソナライズの流れが加速

顧客接点のパーソナライズ

スマートデバイスやソーシャルメディアの発達により**パーソナライズ・マーケティング**が進化

消費者もパーソナライズが**当たり前**ととらえる時代

プロダクトのパーソナライズ

マーケティングにとどまらず**提供商品もパーソナライズ**

事業インフラの高度化により、ビジネスにとっても**カスタマイズのハードルが低下**



製品の加飾に使われるプリンター業界にも変化が予想される

加飾用プリンタの市場特性

	従来の 加飾プリンタ需要	新たな 加飾プリンタ需要	パーソナライズ 需要
バリューチェーン	川上	川下	
プレイヤー	メーカー、製造受託会社、 大手プリント専業会社	小売店、ブランド、ネットシ ョップ、中小プリントショップ	エンド顧客
プレイヤー数	少ない	多い	
印刷方式	PAD、スクリーン印刷 等	インクジェット 等	
特徴	大量少品種	少量多品種	
重要ファクター	機能、生産性、価格	操作性、個別の印刷ニーズ のためのカスタマイズ対応	

DGはこの新領域をけん引していくポテンシャルを持っている



ニッチ市場創造のDNA

大手でないからこそ戦える市場の創出



Co-Creation開発体制

顧客との「協力開発」を通じたカスタマイズの仕組み



顧客ニーズをくみ取る営業力

コロナ禍でも底力を見せたグローバル販売網



「小型・高操作性」に強い製品群

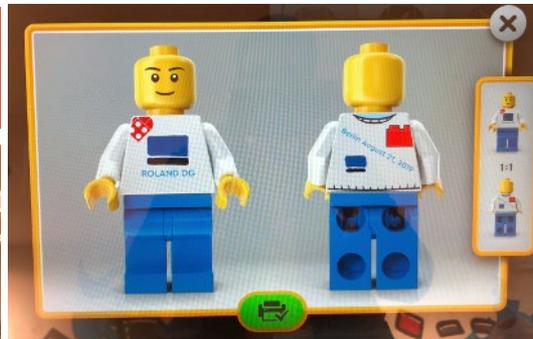
裾野が広がるユーザー層に訴求可能な製品ラインアップ



ポイント

- LEGOのユーザーにて高いパーソナライズニーズ
- カスタマイズリクエスト:「安全性に配慮したインク搭載」
- 今後は培ったインク技術をヨコ展開

LEGO® Minifigure Factory & SF-200



新領域

既存のCo-Creationの実績を足掛かりに、 新領域開拓を推進

現在の売上高
(欧州のみ)

6

億円

2023目標

30

億円

現状:

欧州のみでCo-Creation活動を始動

今後:

欧州での既存製品の他地域展開

専門組織の立ち上げ等を通じたリソースのコミット

新領域に向けた開発・ローンチサイクルを加速



SF-200



S-Series



EJ-Deco

Roland DG コネクテッドサービスのスタート

2021年にサービス上市

Roland DG コネクテッドサービス

メンテナンスサービス: 故障の未然防止によるダウンタイム低減

ワークフローサービス: 業務状況の可視化支援

ビジネスマネジメントサービス: 自動化による業務効率化

マーケットプレイス:
プラットフォームによる
新たな事業機会の提供

2021

2022

2023

財務戦略・方針：キャッシュ創出力を高め、企業価値向上のために最適な投資を実行

Cash Source の最大化

収益性の最大化

- 構造改革・成長戦略の確実な遂行

キャッシュ・コンバージョンの改善

- 在庫削減などを通じ、
CCC 120日水準を目指す

企業価値最大化を 目指したCash Use

成長投資の積極化

- 成長領域における開発・人材
・販促経費としての活用
- M&A・アライアンスを含めた
+αの成長投資の実行

適切な株主還元の実施

- 成長投資等の資金ニーズを
考慮したうえで、適切な余剰
資金の分配を実施

配当政策

配当性向30%、DOE 2%を目安として利益還元を実施※1,2

- ❖ 企業価値の持続的な向上を目指し、**成長投資に資金を優先活用**
- ❖ 上記のために必要な内部留保を考慮したうえで、**株主への安定・継続的な還元**を実施する意向
- ❖ 構造改革による一時的な利益下振れや、新事業によるリスクに関わらず安定した利益還元を実施するため、**DOEを追加指標として導入**

※1 DOE (Dividend on Equity): 純資産に対する配当比率

※2 両基準で算出し、いずれか高い金額とする

ESGの取り組み

E *Environment* (環境)

- ・ 環境に配慮した非溶剤インクソリューションの強化
- ・ 子どもが触れても安心な安全性の高いインクを搭載した製品
- ・ 浜松市が推進する「浜松市SDGs推進プラットフォーム」に登録

S *Social* (社会)

- ・ デンタルや医療支援システムによる人の健康、安全の向上
- ・ 働き方改革 在宅勤務、フレックスタイム制度の運用開始
- ・ セールスプロモーション活動、サービス活動のDX化の推進

G *Governance* (ガバナンス)

- ・ 迅速な意思決定 取締役会のスリム化
- ・ 経営の透明性を確保 取締役の過半数が社外取締役
- ・ 外国人、女性、幅広い経験と知見を有する多様な取締役会構成
(本総会決議後、決定)

新たな経営体制（本総会決議後 予定）

取締役、監査役が有する経験・知見の一覧

		企業経営 専門的知見	製造・技術 研究開発	営業 Marketing	財務会計	法務	資金調達 M&A	Global 経験
取締役候補	田部 耕平	●	●	●				●
	上井 敏治	●	●		●			●
	エリー・キースメーカーズ	●		●	●			●
	社外(独立) 廣瀬 卓生					●	●	●
	社外(独立) 細窪 政	●		●	●		●	●
	社外(独立) 岡田 直子	●		●				●
	社外 ブライアン・K・ヘイウッド	●			●		●	●
現任監査役	鈴木 正康				●			●
	長野 直樹				●			●
	社外(独立) 松田 茂樹	●			●			
	社外(独立) 本田 光宏	●			●			●

Roland DGの変革は既に始まっております

創造の喜びを世界に広めよう

BIGGESTより**BEST**になろう

共感を呼ぶ企業にしよう



代表取締役社長
田部 耕平

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、将来の業績に関係する見通しです。これらは現時点（2021年3月18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、これらの見通しとは大きく異なる結果となる場合があります。

決議事項

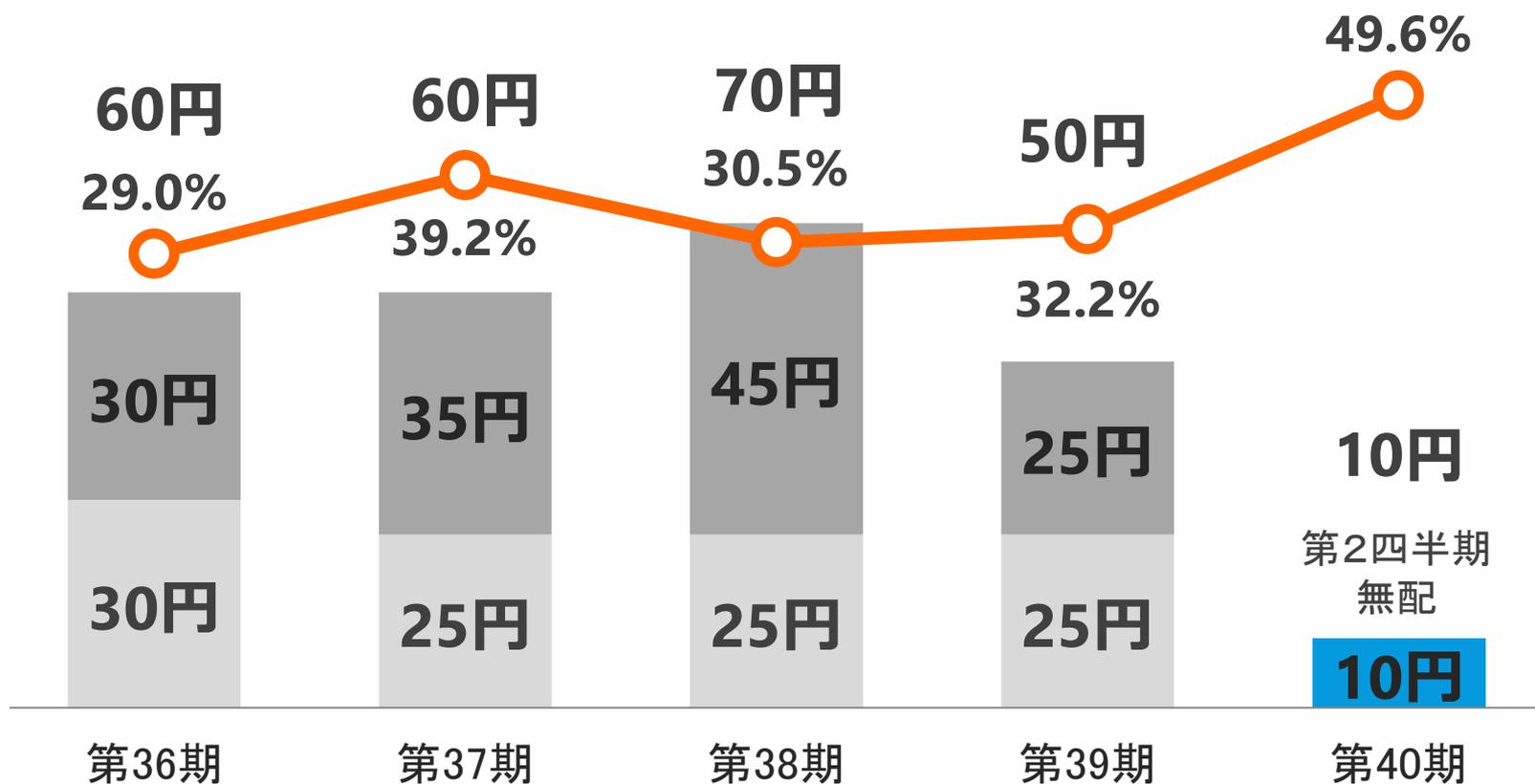
報告(ご出席の株主数及びその議決権の数)

議決権を有する株主数	22,638名
その議決権の数	126,507個

第1号議案 「剰余金の処分の件」ご通知5頁

1株配当金および配当性向

■ 期末配当金 ■ 第2四半期配当金 ○ 連結配当性向



第2号議案 「資本準備金の額の減少の件」ご通知6頁

1. 減少する資本準備金の額

資本準備金3,700,603,600円のうち2,800,000,000円減少して、900,603,600円とする。

2. 資本準備金の額の減少が効力を生ずる日

2021年4月30日

※貸借対照表の「純資産の部」における勘定科目間の振り替え処理であり、当社の純資産額や発行済株式数に変動はなく、業績や1株当たりの純資産額に与える影響はございません。

第3号議案 「取締役 7名選任の件」 ご通知8～13頁

取締役候補者

- | | | |
|---|-----------------|------------|
| 1 | 田部 耕平 | (たなべ こうへい) |
| 2 | 上井 敏治 | (うわい としはる) |
| 3 | エリー・キースメーカーズ | |
| 4 | 廣瀬 卓生 ※ | (ひろせ たくお) |
| 5 | 細窪 政 ※ | (ほそくぼ おさむ) |
| 6 | 岡田 直子 ※ | (おかだ なおこ) |
| 7 | ブライアン・K・ハイウッド ※ | |

※ 社外取締役候補者

ローランド ディー.ジー.株式会社

第40期（2020年12月期） 定時株主総会

2021年3月18日

 Roland

取締役及び監査役の紹介

取締役(7名)



田部 耕平



上井 敏治



エリー・キースメーカー



廣瀬 卓生



細窪 政



岡田 直子



ブライアン・K・ヘイウッド

監査役(4名)



鈴木 正康



長野 直樹



松田 茂樹



本田 光宏