



平成 30 年 8 月 8 日

各 位

提出会社名 ローランド ディー・ジー・株式会社  
代表者名 代表取締役社長 藤岡 秀則  
(コード番号 6789 東証第一部)  
問合せ先 執行役員コーポレート本部長 上井 敏治  
(TEL. 053 - 484 - 1400)

## 中期経営計画（2016 年度～2020 年度）の見直しに関するお知らせ

### 記

当社は、平成 28 年 2 月 12 日に公表した「中期経営計画(2016 年度～2020 年度)」の業績計画などについて、下記の通り見直しを行いましたのでお知らせいたします。

#### 1. 見直しの理由

「中期経営計画(2016 年度～2020 年度)」(以下、本中期計画)では、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 つの重点課題にグループ一体となってチャレンジしていくことで新たな市場を創出し、持続的な成長を目指しております。

特に成長分野の事業化の加速では、リテイル(小売業)分野において、欧州を中心に大手スーパーマーケットチェーンや家電量販店など、これまでとは違う顧客層の開拓が進んでおります。また、デンタル(歯科医療)分野においても、主に歯科技工所をターゲットとしたデジタルワークフローの提案が受け入れられ、主要各国においてトップメーカーのひとつとして認知されるまでに成長しています。

一方、従来からの主力市場であるサイン(広告・看板製作)市場では、業務用大型インクジェットプリンターの普及にともなう市場の成熟化に加えて大手メーカーの参入によって競争環境が想定以上のスピードで激しさを増しており、プリンターおよびインクの売上減少が続くなど当社業績が伸び悩む主要因となりました。加えて、プリンターの技術力強化の進捗遅延によって製品開発に影響が及んだことでサイン分野の下支えや当初設定した注力分野の開拓が想定通り進まず、当初の計画から大きくかい離する見通しとなったため、最終年度の業績計画や取り組み内容を見直すことといたしました。

## 2. 業績計画の修正

	直近実績	当初計画	修正計画
	2017年度 (平成29年度)	2020年度 (平成32年度)	2020年度 (平成32年度)
連結売上高(億円)	435	760	460
連結営業利益(億円)	38	100	45
営業利益率	9%	13%	10%
ROE	9%	15%	12%
1米ドル	112円20銭	115円(想定)	110円(想定)
1ユーロ	126円70銭	125円(想定)	130円(想定)

パーセント(%)は小数点以下を四捨五入しております。

## 3. 重点課題

現状を踏まえ、本中期計画の残りの期間では、サイン市場に依存する事業ポートフォリオから多軸の事業構造への転換に向けて、経営基盤の再構築を早急に進めることといたします。

なお、再構築にあたっては、当初計画とのかい離の要因となった以下の課題への対応が不可欠であり、本中期計画期間の重点課題として取り組んでまいります。

### (1) 成長分野の拡大

- ・注力分野の再設定と経営資源配分の明確化
- ・リテイルを発展させた新事業の拡大

### (2) サイン市場売上の下げ止め

- ・技術開発の強化、新製品投入
- ・現地パートナーとの協業による製品ラインナップ強化

### (3) 収益性の改善

- ・自社開発インクの拡販
- ・継続的な原価低減と販管費圧縮

## 4. 注力分野の再設定

これまで6分野(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)としていた注力分野を、当社の強みが活きる3分野へと再設定いたします。

### (1) デジタルプリンティング事業

プリンターの事業展開においては、これまでサイン製作のデジタル化を推進し顧客のすそ野を拡大するとともに、周辺用途を開拓してまいりました。これにより当社の顧客層は、純粋なサイン製作用途にとどまらず、幅広いオンデマンド印刷ビジネスを展開されているお客様が多くいらっしゃいます。

今後は、顧客価値の高い新製品開発によりサイン市場の強固な顧客基盤を維持してまいります。これに加えて、アナログ手法で行われている多品種少量の分野に焦点を当て、多様な用途に活用いただけるソリューションを提案することで“新たなオンデマンド印刷市場”を創出してまいります。

## (2) COTO(コト)事業

これまで当社のリテイル事業では、小型フラットベットタイプの UV プリンターの主な用途としてスマートフォンケースへのオリジナル加飾印刷用途を確立し、店頭で当社製品を使ってサービスを展開されるお客様を開拓してまいりました。

現在のリテイル事業における製品提供先は、大手スーパーマーケットチェーンや家電量販店などの小売店舗の方々ですが、商品を手にするのは最終的に個人のお客様です。今後は個人のニーズや欲求を捉えたソリューションとしてプリンターや各種工作機器を組み合わせることで世界に一つだけの商品を生み出すパーソナライズ・サービスのラインアップを拡充するとともに、店頭で個人のお客様が直接デザインできるソフトウェアを用意して、驚きや感動体験といった付加価値を提供してまいります。

このように製品提供だけでなく、“コトづくり”までを目的とした「COTO 事業」を新たに立ち上げ、推進してまいります。

## (3) DGSHAPE(ディージーシェイプ)事業

歯科技工のデジタル化が進むデンタル分野では、歯科技工所に加えて歯科医院へのソリューション提供も視野に入れ、グローバル No.1 メーカーを目指して地域展開とシェア拡大をさらに加速します。

3D ものづくり分野においては、STEM<sup>※</sup>教育に代表されるように教育分野でのデジタル加工機などのニーズが高まっており、「コンパクト・簡単操作・導入しやすい価格」の当社製品に注目が集まっています。これをビジネスチャンスととらえ、ものづくりのよろこびや楽しさを次世代のクリエイターやエンジニアに提供します。

また、医療現場の安全を担保するトレーサビリティシステムなどをはじめとしたヘルスケア分野においても、当社の生産技術で培ったデジタル管理技術で事業化を目指します。

※STEM: 科学、技術、光学、数学に重点を置いた教育手法。STEM は Science(科学)、Technology(技術)、Engineering(工学)、Mathematics(数学)の頭文字

## 5. 積極的な成長投資の実行

本中期計画期間では以下の通り、積極的な成長投資を実施してまいります。

- (1) デジタルプリンティング事業のすそ野を拡大するソリューション開発
- (2) 成長を見込む DGSHAPE 事業および COTO 事業への経営資源の投入
- (3) これまでとは異なる顧客層への積極的なプロモーションの実施
- (4) 要素技術開発への積極的な投資(化学、光学、材料、ソフトウェア)
- (5) M&A や外部リソース活用の模索

## 6. 組織運営体制

ニッチで高付加価値な市場創造を実現していくためには、起業家精神を持った強いリーダーのもと、社会や個人ニーズの変化をいち早く取り込み、機動的な事業活動を推進していくことが求められます。

前述の通り再設定した注力分野毎の組織運営体制へとあらため、市場の変化を的確にとらえた迅速な意思決定により、スピード感あふれる市場創造を実現してまいります。

## 7. 配当方針

配当方針につきましては、これまでの方針から変更はございません。当社では、業績に応じた利益還元を基本とし、連結利益の配当性向 30%を念頭に今後の事業展開を総合的に勘案の上、決定していく方針です。

以上