

【表紙】

【提出書類】 四半期報告書の訂正報告書

【根拠条文】 金融商品取引法第24条の4の7第41項

【提出先】 東海財務局長

【提出日】 平成27年2月5日

【四半期会計期間】 第34期第2四半期（自 平成26年7月1日 至 平成26年9月30日）

【会社名】 ローランド ディー・ジー株式会社

【英訳名】 Roland DG Corporation

【代表者の役職氏名】 取締役社長 富岡 昌弘

【本店の所在の場所】 静岡県浜松市北区新都田一丁目6番4号

【電話番号】 (053)484-1200(代表)

【事務連絡者氏名】 執行役員経営企画本部長 長野 直樹

【最寄りの連絡場所】 静岡県浜松市北区新都田一丁目6番4号

【電話番号】 (053)484-1200(代表)

【事務連絡者氏名】 執行役員経営企画本部長 長野 直樹

【縦覧に供する場所】 株式会社東京証券取引所
(東京都中央区日本橋兜町2番1号)

1 【四半期報告書の訂正報告書の提出理由】

平成26年11月6日に提出いたしました第34期第2四半期（自平成26年7月1日 至平成26年9月30日）四半期報告書の記載事項の一部に誤りがありましたので、これを訂正するため四半期報告書の訂正報告書を提出するものであります。

2 【訂正事項】

第一部 企業情報

第2 事業の状況

3 財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析

(1) 経営成績の分析

3 【訂正箇所】

訂正箇所は__を付して表示しております。

第一部 [企業情報]

第2 [事業の状況]

3 [財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析]

(1) 経営成績の分析

(訂正前)

<省略>

品目別売上高

品目	前第2四半期連結累計期間		当第2四半期連結累計期間		増減額 (百万円)	構成比増減 (%)	前年同期比 (%)
	金額(百万円)	構成比(%)	金額(百万円)	構成比(%)			
プリンター	9,151	46.3	10,240	44.6	1,089	1.7	111.9
プロッタ	551	2.8	686	3.0	135	0.2	124.5
工作機器	1,554	7.9	2,375	10.4	820	2.5	152.8
サプライ	6,406	32.4	7,232	31.5	826	0.9	112.9
その他	2,083	10.6	2,399	10.5	315	0.1	115.1
合計	19,748	100.0	22,934	100.0	3,186	-	116.1

[プリンター]

先進国では、サイン市場が成熟化傾向にあることを受け、高付加価値製品の提案で活性化を図っております。一方、成長が見込まれる新興国では、積極的なセールス・マーケティング活動を展開し、販売拡大に注力しております。また、多様な素材へ印刷できるUVプリンターの特徴を活かして新市場・用途の開拓を進めております。

当期間では、これまで売上を牽引してきたフラグシップモデルのプロ用機種XR-640が、新製品効果の一巡や厳しさを増す競争環境の影響等により販売が減速したものの、前期に投入した新製品が好調に推移しました。昨年4月に発売した当社史上最速の印刷スピードを実現したプロ用機種XF-640は、従来のサイン製作用途に加え、スポーツウェア等を製作するテキスタイル用途において導入が進みました。また、昨年10月に発売した主力機種の新製品VS-iシリーズは、プリント&カット機能による付加価値の高いサイン製作により、ビジネスの差別化を実現するプリンターとして売上を伸ばしました。今年7月には、従来機比2倍の生産性を持つ低価格機種の新製品「VersaEXPRESS(バーサ・エクスプレス)RF-640」をリリースし、主力のサイン市場に向けた提案力の強化を図りました。さらに、小型フラットベッドUVプリンターLEFシリーズは、高品質な印刷表現がお客様から高い評価を得て、スマートフォンケースやノベルティ等のオリジナルグッズ製作用途で大きく伸ばしました。

これらの結果、プリンターの売上高は102億40百万円(前年同期比111.9%)となりました。

[プロッタ]

主力機種の販売が堅調に推移し、プロッタの売上高は6億86百万円(前年同期比124.5%)となりました。

[工作機器]

従来からの主力市場である製造業や彫刻業に加えて、デジタル化のニーズが高まる歯科医療をはじめとするヘルスケア分野やパーソナル分野に注力し、新分野での事業拡大を目指しております。

当期間では、デンタル加工機DWXシリーズが大きく伸びました。歯の治療に使用される詰め物や被せ物等の製作プロセスをトータルソリューションとして提案できる体制作りや販売網の整備・拡充が着実に進んだことが奏功し、北米や日本等において好調な販売となる等、市場において当社ブランドに対する認知が急速に高まっております。また、今年9月には、小型切削加工機の最新機種SRM-20及び当社初の3DプリンターARM-10を「monoFab(モノファブ)シリーズ」として同時発売し、デジタル時代の新しいものづくりの提案にも注力しております。

これらの結果、工作機器の売上高は23億75百万円(前年同期比152.8%)となりました。

[サプライ]

好調なプリンターの販売に伴いインクの売上が増加し、サプライの売上高は72億32百万円(前年同期比112.9%)となりました。

[その他]

保守やサービスパーツ等のその他売上ににつきましては、プリンターの導入増に伴う保守契約の増加等により、売上高は23億99百万円(前年同期比115.1%)となりました。

< 省略 >

(訂正後)

< 省略 >

品目別売上高

品目	前第2四半期連結累計期間		当第2四半期連結累計期間		増減額 (百万円)	構成比増減 (%)	前年同期比 (%)
	金額(百万円)	構成比(%)	金額(百万円)	構成比(%)			
プリンター	9,151	46.3	10,650	46.5	1,499	0.2	116.4
プロッタ	551	2.8	674	2.9	122	0.1	122.3
工作機器	1,554	7.9	1,939	8.5	384	0.6	124.7
サプライ	6,406	32.4	7,001	30.5	595	1.9	109.3
その他	2,083	10.6	2,668	11.6	584	1.0	128.1
合計	19,748	100.0	22,934	100.0	3,186	-	116.1

[プリンター]

先進国では、サイン市場が成熟化傾向にあることを受け、高付加価値製品の提案で活性化を図っております。一方、成長が見込まれる新興国では、積極的なセールス・マーケティング活動を展開し、販売拡大に注力しております。また、多様な素材へ印刷できるUVプリンターの特徴を活かして新市場・用途の開拓を進めております。

当期間では、これまで売上を牽引してきたフラグシップモデルのプロ用機種XR-640が、新製品効果の一巡や厳しさを増す競争環境の影響等により販売が減速したものの、前期に投入した新製品が好調に推移しました。昨年4月に発売した当社史上最速の印刷スピードを実現したプロ用機種XF-640は、従来のサイン製作用途に加え、スポーツウェア等を製作するテキスタイル用途において導入が進みました。また、昨年10月に発売した主力機種の新製品VS-iシリーズは、プリント&カット機能による付加価値の高いサイン製作により、ビジネスの差別化を実現するプリンターとして売上を伸ばしました。今年7月には、従来機比2倍の生産性を持つ低価格機種の新製品「VersaEXPRESS(バーサ・エクスプレス)RF-640」をリリースし、主力のサイン市場に向けた提案力の強化を図りました。さらに、小型フラットベッドUVプリンターLEFシリーズは、高品質な印刷表現がお客様から高い評価を得て、スマートフォンケースやノベルティ等のオリジナルグッズ製作用途で大きく伸びました。

これらの結果、プリンターの売上高は106億50百万円(前年同期比116.4%)となりました。

[プロッタ]

主力機種の販売が堅調に推移し、プロッタの売上高は6億74百万円(前年同期比122.3%)となりました。

[工作機器]

従来からの主力市場である製造業や彫刻業に加えて、デジタル化のニーズが高まる歯科医療をはじめとするヘルスケア分野やパーソナル分野に注力し、新分野での事業拡大を目指しております。

当期間では、デンタル加工機DWXシリーズが大きく伸長しました。歯の治療に使用される詰め物や被せ物等の製作プロセスをトータルソリューションとして提案できる体制作りや販売網の整備・拡充が着実に進んだことが奏功し、北米や日本等において好調な販売となる等、市場において当社ブランドに対する認知が急速に高まっております。また、今年9月には、小型切削加工機の最新機種SRM-20及び当社初の3DプリンターARM-10を「monoFab(モノファブ)シリーズ」として同時発売し、デジタル時代の新しいものづくりの提案にも注力しております。

これらの結果、工作機器の売上高は19億39百万円(前年同期比124.7%)となりました。

[サプライ]

好調なプリンターの販売に伴いインクの売上が増加し、サプライの売上高は70億1百万円(前年同期比109.3%)となりました。

[その他]

保守やサービスパーツ等のその他売上ににつきましては、プリンターの導入増に伴う保守契約の増加等により、売上高は26億68百万円(前年同期比128.1%)となりました。

< 省略 >