

ローランドの強み

ローランドのユニークな競争優位性

1. ゲームチェンジャー マインドセット

- 50年間積上げた**技術力**
- **Game Changer DNA**



2. 多次元

- **グローバル**展開
- **ワイドレンジ**な製品・サービス構成



3. Roland Platform

- データの**統合及び洞察、分析**
- Marketing、R&Dへの**データ活用**



4. アジリティ

- **迅速な**経営判断と危機対応能力

50年間積み上げた技術力

Hardware & Software



- カスタムLSI
- DSP技術
- センサー技術
- サウンドサンプリング

創業50年以上にわたる技術の蓄積



"Artware"



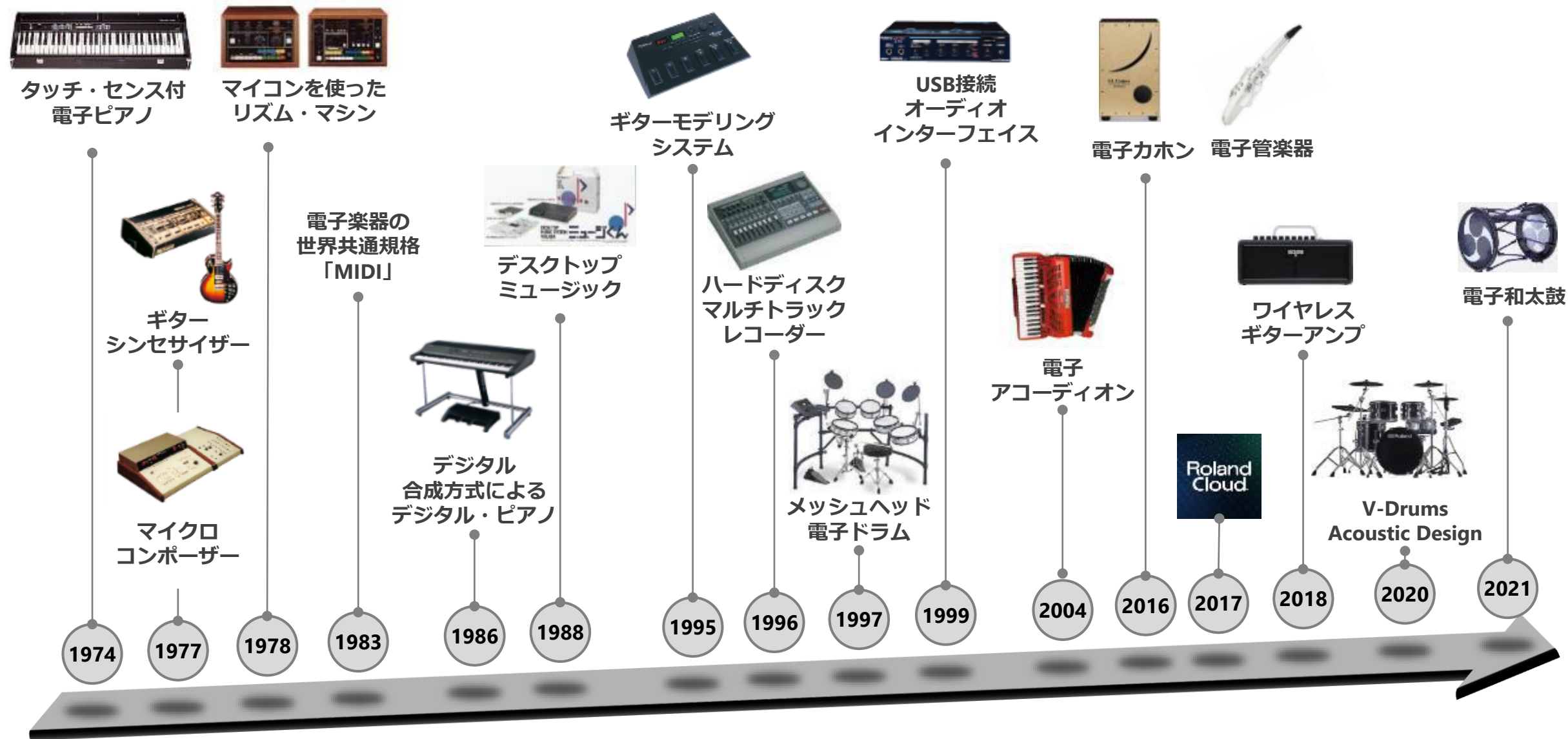
- タッチ&フィーリング
- レスポンス
- クオリティ

楽器としての完成度を高めるノウハウ

High Quality

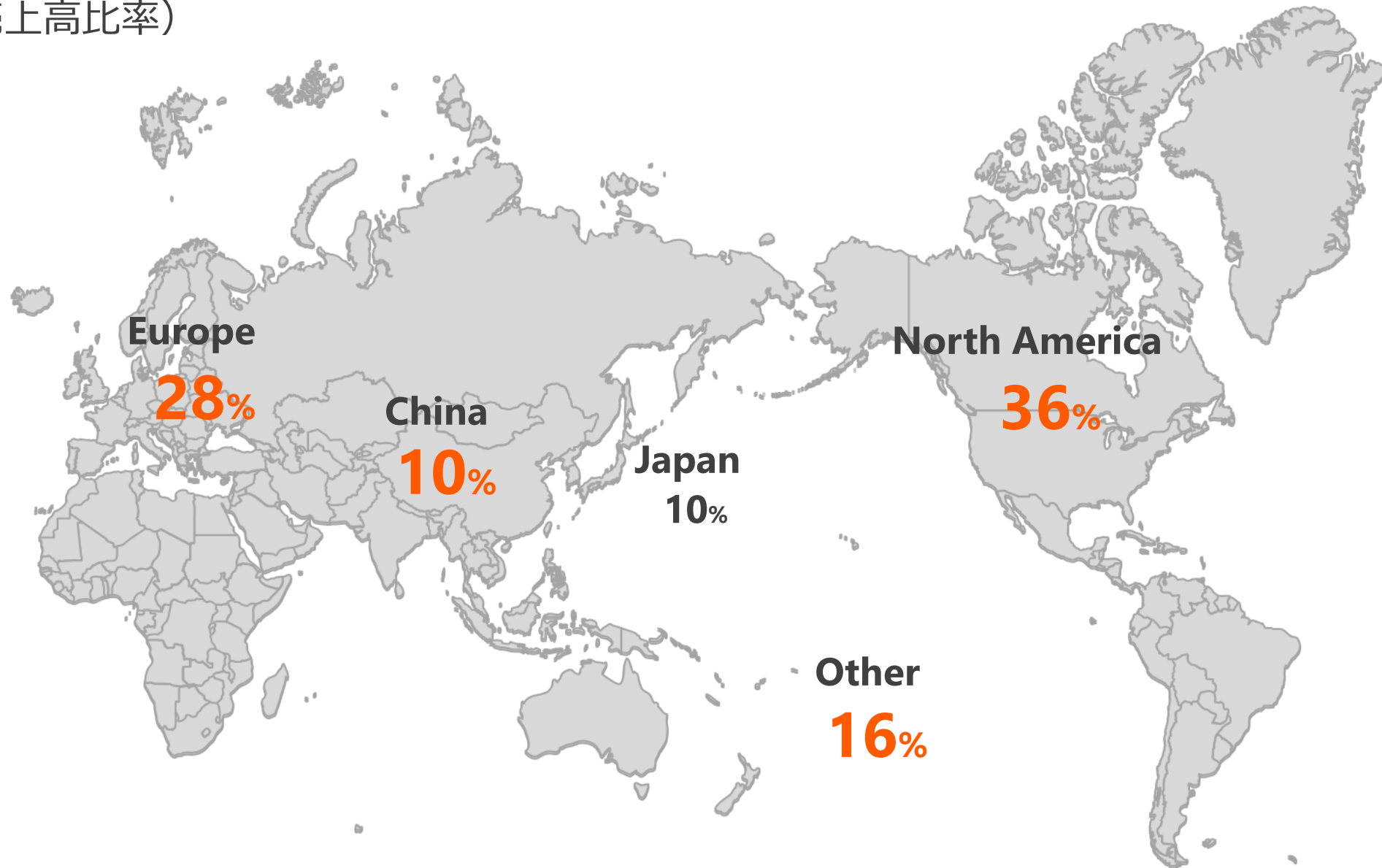
Higher Pricing

創業以来“Game Changer”となる製品／サービスを創造

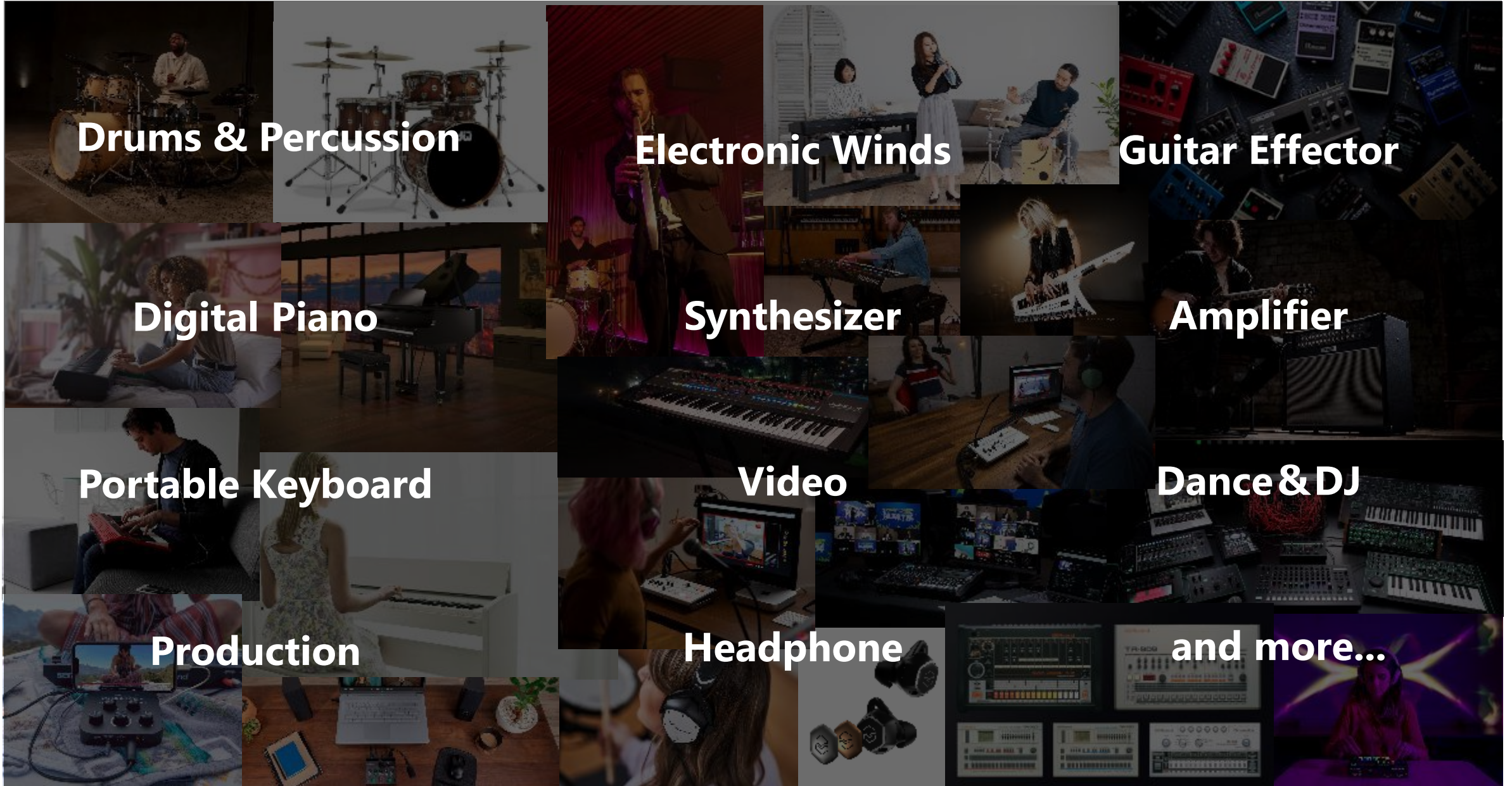


Global – グローバルブランドであり、海外売上高比率は90%を誇る

(海外売上高比率)



Wide range – 幅広い楽器カテゴリーを、世界中の音楽ファンに提供



Wide range – Roland Cloud

- ハードウェアと連動した、音楽制作・楽器演奏を楽しみ続けるための**Cloudサービス**も提供
- 段階的にサービスを拡充し、対象のハードウェア、顧客層を拡大
- Roland Cloudは、**当社独自の差別化要因**に



¹ 各年度末時点でのサブスクリプション登録者数 + 年度内の単品購入者数

Wide range – Roland Cloudの収益モデル

① Membership¹

サブスクリプション**収益**

② Lifetime Key²

単品販売**収益**

③ ハードウェア販促効果

ハードウェア**販売増加**

様々なサービスの提供で**LTVが向上**

Cloudサービスによる差別化で
製品競争力が向上

● 各種コンテンツの**定額使用**

Monthly fee

Free
\$0

Core
\$2.99

Pro
\$9.99

Ultimate
\$19.99

● 各種コンテンツの**単品購入**（～数百ドル）

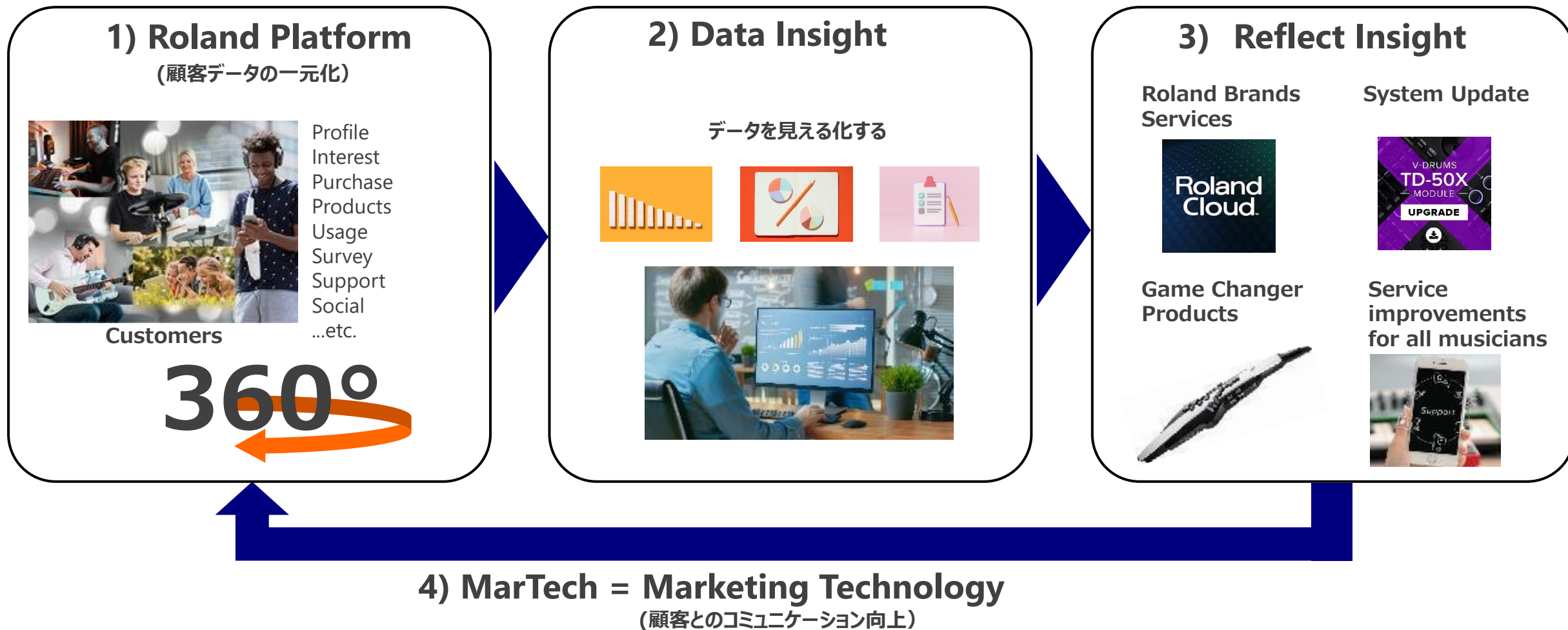


1 サブスクリプションメンバーによる売上 2 単品購入による売上

Roland Platform

- 顧客理解により、製品やサービスを充実させ、マーケティングを最適化するための**強力なエンジン**

Roland Account : 2022年230万 ⇒ 2025年**340万**



MBOを経て企業価値経営を推進する体制を構築

成長力の強化

収益力の強化

経営力の強化

主な施策

Game Changer製品
の開発・投入

サプライチェーンの刷新
生産拠点集約、流通効率化

ROIC
資本コスト等の
経営指標導入と意識改革

中長期目線の
成長投資

低収益事業の整理・改善

見える化
運転資本・製品毎利益・
生産効率性

クラウド事業
の立ち上げ

最適な税務ストラクチャー

グループガバナンスの強化

アジャイルな経営判断でコロナ危機に対応し、着実に成長

	2019 実績	2022 実績	2019-2022 年間平均成長率	主な課題と対応
売上	632億円	968億円 ¹	+15%	<p>材料調達難</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> 大胆な先行手配 <input checked="" type="checkbox"/> パーツの共通化 <input checked="" type="checkbox"/> 設計変更
利益	営業利益 53億円	117億円 ¹	+30%	<p>材料、輸送費等のコスト増</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> 4度の価格適正化
	純利益 26億円	89億円	+50%	
ROE	14.4%	28.9%		<p>受注残の増加</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> グローバルでの在庫再配分 <input checked="" type="checkbox"/> 高利益製品の優先生産

¹ 過年度との比較のため、2022年度の収益認識基準に係る会計基準の変更を調整した（約10億円のキャッシュディスカウントを足し戻した）数値