

ローランド株式会社

2023年12月期第3四半期決算説明会 Q&A 要旨

日時：2023年11月9日 13:00~13:40

説明者：執行役員 CFO 袴田裕一

Q1. 3Q（7-9月）の売上、営業利益についての評価を教えてください。

2Q（4-6月）との比較で、売上はディーラーの在庫調整が落ち着き、セルインが進んだことに加え、更なる円安もあり増加しました。営業利益は、売上増加、為替の追い風、プロダクトミックス等による粗利率の改善もあり、増加いたしました。

Q2. ギター関連機器の売上が好調なようですが、要因を教えてください。

新製品が好調であることに加えて、昨年比で安定した供給ができていることも要因です。

Q3. 営業利益増減分析（説明会資料 P.11）にて、販管費が対前期比-2億円となっていますが、詳細を教えてください。

人件費はインフレに応じたベースアップにより増加していますが、人員の最適化（新規採用の見送り等）で適切にマネジメントしております。他に大きく増減している項目はありません。

Q4. 営業利益増減分析（説明会資料 P.11）にて、DW 社新規連結影響のマイナス幅が期初想定（-5億円）よりも拡大している（-7億円）要因を教えてください。

アコースティックドラムにおいても、ディーラー在庫調整の影響を受けたこと、「DWe」の開発やマーケティングのための費用が想定より増加したためです。

Q5. 棚卸資産の内訳と為替影響について教えてください。また、適正水準に対して現状をどのように評価しているか教えてください。

内訳は、製品在庫が227億円、材料在庫が111億円、仕掛品在庫が16億円となっております。前期末から約32億円増加しておりますが、ほぼ為替影響です。製品在庫はおおむね適正で、材料在庫は調達リードタイムの関係でまだ多い状況ですが、適正水準に戻していきたいと考えております。

Q6. 年末商戦に向け、足元で増加しているディーラー在庫に製品カテゴリごとの濃淡はありますか？

全般的に増加していますが、電子ピアノの在庫は多い状況と認識しています。

Q7. 4Q（10－12月）のディーラー在庫の見通しについて教えてください。

マーケットは不透明感が強く見通しが難しい状況です。想定通りの需要があれば通常の在庫水準に戻る一方、想定を下回る場合には、過剰となる可能性も考えられます。

Q8. 電子ピアノは市場在庫が過剰で価格競争が厳しくなっていると思いますが、現状と今後の見通しについて教えてください。

おっしゃる通りの状況と認識しています。市場動向に応じて臨機応変に対応しております。厳しい環境は一定程度継続すると考えています。

Q9. 来期の需要見通しについて（説明会資料 P.18）、北米を「△」とする一方、欧州は「○」とした理由を教えてください。

北米の需要には不透明感があるため、一定のリスクを見るという意味で「△」としております。欧州は安定的なセルイン・セルスルーが続いていることから、「○」としております。

Q10. 足元で来期のリスクとして顕在化しているものがあれば教えてください。

ディーラー在庫の増加はリスクと捉えており、状況の推移を注視しております。

Q11. DW 社の来期利益への貢献についてどのように考えているか教えてください。

4Qに発売した「DWe」が、来期は通年で貢献し、改善傾向になると考えております。

Q12. 中国が厳しい状況にあると思いますが、見通しについて教えてください。

製品カテゴリーごとに好不調の濃淡がありますが、成長余地がある製品カテゴリーでしっかりと伸ばしていきたいと考えております。

※本資料は、ご出席者様から頂戴した主な質問をとりまとめたものです。回答の意図をより分かりやすくするため一部加筆修正を行っております

免責事項

本資料には、ローランド株式会社の現時点における予測に基づく記述が含まれています。

これら将来に関する記述は、既知または未知のリスク及び不確実性その他の要因が内在しており、

当社における実際の業績と異なる恐れがあります。