

# ローランド株式会社

## 2023 年 12 月期 決算説明会 Q&A 要旨

---

日時：2024 年 2 月 15 日 13:00~13:55

説明者：代表取締役社長 ゴードン・レイゾン、取締役 CIO 蓑輪 雅弘、執行役員 CFO 袴田裕一

### **Q1. 特に電子ピアノについて、2023 年 4Q（10-12 月）に、ディーラーに対し積極的な在庫納入商談を行ったとのことですが、全世界で実施したのかでしょうか、また 2024 年も続けるのでしょうか。**

年末商戦は業界にとって最大の需要期になります。この機会をとらえ、当社在庫の削減を進めるため、全世界で実施しました。このような施策を、2024 年も継続する予定はありません。

### **Q2. 電子ピアノ市場は日本メーカーが強い市場ですが、中国メーカーの台頭など、競争環境に変化はありますか。**

大きな変化はないと認識しています。

### **Q3. 管打楽器の中国での競合状況について教えてください。**

中国メーカーの、模倣品も含めた低価格帯製品は増えています。ドラムにおいては、当社は一昨年 DW 社を買収し、昨年、世界初のコンバーチブルドラムである「DWe」を発売しました。今後さらにシナジーを生み出していき、競争優位性を強めていきたいと考えています。

### **Q4. 海上輸送費の現況について教えてください。**

紅海での商船攻撃影響で、一部において喜望峰経由の迂回航路となっているため若干の上昇はありますが、2024 年予算にはある程度織り込んでいます。

### **Q5. 2024 年連結営業利益予想（説明会資料 P.25）に記載された「輸送効率改善」について、詳細を教えてください。**

コンテナへの積載効率を改善させ、製品あたりの輸送単価を下げています。

### **Q6. 2024 年の世界楽器市場の見通しについて教えてください。**

北米は堅調な需要が続いていくと思いますが、ディーラー在庫が多い状況です。2024 年前半にはディーラー在庫が適正化されると考えています。日本や欧州は安定した需要が続くと見えています。中国は短期的な回復は難しいと考えています。新興国市場については成長が続くと考えています。

**Q7. リーマンショック時は、需要と製品価格が下がったと思いますが、今回のコロナによる混乱とリーマンショックの相違点を教えてください。**

環境の違いとしては、今回は消費者の可処分所得がしっかりとあるということです。当社自身の違いとしては、製品力やブランド力がさらに強化されています。また、変化に迅速に対応できる経営体制が構築されています。

**Q8. 2024 年連結営業利益予想（説明会資料 P.25）にて、通期の販売数量変化が-15 億円となる要因を教えてください。**

鍵盤楽器の 2024 年売上は前期比-3.7%（為替影響除いた実質）を想定しており、これが主要因になります。2023 年 4Q の積極的な在庫納入商談もあり、ディーラー在庫調整による影響が 2024 年 1Q を中心に想定されます。

**Q9. 2024 年連結営業利益予想（説明会資料 P.25）にて、下期についても販売数量変化がマイナス影響となる要因を教えてください。**

2023 年 4Q の積極的な在庫納入商談の影響で、対前期比では下期も数量は若干減少すると見ておりますが、利益率は大幅に改善する想定です。

**Q10. 高い資本効率性を実現できている要因を教えてください。**

電子楽器ビジネスは大きな設備投資が不要であり固定資産は少ない傾向にあります。近年 ROIC は低下傾向にありますが、2023 年は棚卸資産を前期末比で 38 億円（為替影響除いた実質）減らすことができました。2024 年からは更に ROIC マネジメントを強化していきます。

**Q11. 電子ピアノ市場では、厳しい価格競争が続いているようですが、2024 年も価格競争が続き、利益率が低下するリスクはありますか。**

2024 年はあらかじめ数量が下がる前提で予算を組んでいます。今後の対策としては、より付加価値の高い電子ピアノを開発し、価格競争に巻き込まれず、数量と価格の良いバランスを実現していきたいと考えています。

※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。