

ローランド株式会社

2024 年 12 月期 決算説明会 Q&A 要旨

日時：2025 年 2 月 14 日 13:00~13:45

説明者：代表取締役社長 CEO 蓑輪 雅弘、執行役員 CFO 袴田 裕一

Q1. 2024 年の年末商戦の状況と市中在庫の状況について教えてください。

米国はオンライン系ディーラーを中心に強い需要があり、好調でした。欧州は堅調なセルスルーではあったものの米国ほど強くはありませんでした。中国は期待に届きませんでした。市中在庫は健全な状況です。

Q2. 2025 年の世界楽器市場の見通しについて、緩やかな成長と考える要因を教えてください。

楽器市場は、過去にも様々な要因で一時的な浮き沈みは経験していますが、長期視点では安定的に成長をしています。コロナ後の課題解決には想定以上の時間がかかり、ダウントレンドが長く続きましたが、2024 年後半からは徐々に市況の回復を感じておりますので、2025 年は緩やかに再成長フェーズに移行していくと考えています。

Q3. 2025 年連結営業利益予想（説明会資料 P.27）にて、通期の売価/原価変動が+19 億円となる要因を教えてください。

2024 年中に実施した価格適正化の効果が年間で出てくるのが大きな要因です。また、原価低減については、材料や半導体価格の下落を織り込んでいます。DW 社の利益率改善については、著名なアコースティックドラムブランドである、「Slingerland」のリローンチなど、ブランドポートフォリオの改善効果を想定しています。

Q4. 2025 年業績予想に米国の関税影響をどのように織り込んでいるか教えてください。

過去に最も問題になった、米国における中国からの輸入品に関する関税に対しては当時から対策を進め、現在ではマレーシアやベトナムに多くの生産を移管しております。またカナダやメキシコに生産拠点はなく、影響は限定的です。

Q5. 2025 年上期の売上高について、前期は市中在庫調整影響のあったにもかかわらず、今期の成長率が低い要因について教えてください。

要因は鍵盤楽器とギター関連機器です。鍵盤楽器は、電子ピアノのエントリーモデルでの価格競争が継続する前提での計画になります。ギター関連機器は、2024 年上期に主力アンプシリーズ等の新製品があったため、反動減を織り込んでいます。

Q6. 2025年の販管費について、成長のために投資を加速させるとのことですが、具体的な内容を教えてください。

ここ数年、積極的に広告販促費をコントロールしていました。利益確保には貢献する一方で、ブランド認知の面で影響出てきていると感じています。今期以降、しっかりと投資をしていきます。また継続的に発売しているゲームチェンジャー製品の認知拡大にも取り組んでいく計画です。

Q7. 映像音響機器について、近年のマイナス要因と、2026年に回復すると考える理由について教えてください。

新製品発売や受注残出荷の反動減の影響、またコロナ禍で非常に盛り上がった個人向け配信需要の落ち着きがマイナスの主要因です。現在は、比較的高価格帯で強みの活かせる BtoB 領域に Focus していく戦略の転換期であり、2026 年にはより強みを活かした新製品を展開していくことで回復できると考えています。

※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。