

ローランド株式会社

2021年12月期第2四半期決算説明会 Q&A 要旨

日時：2021年8月10日 11:00~12:00

説明者：代表取締役社長 三木純一、上席執行役員 CFO 杉浦俊介、
上席執行役員 経営企画担当 田村尚之

Q1. 上期の販売増加は主にプロの方からの需要によるものでしょうか。

コロナ禍で増えた電子楽器需要は主に初心者や演奏再開者によるもので、当社の販売実績も、そのようなアマチュアのお客様にお買い求めいただいたことで、大きく伸びていると考えています。

Q2. 「通期」での売上と利益の最大化のために、下期分の原材料を使用し上期に前倒し生産したとお聞きしましたが、第3四半期、第4四半期への業績影響について教えてください。

現状、下期の原材料調達やコンテナ確保の状況、工場稼働には依然として不透明感があり、結果として前倒し生産による上期の販売最大化は良い判断であったと考えています。その分、下期だけを見れば当初想定よりは厳しくなりますが、マレーシア工場の稼働状況や原材料の調達状況によりアップサイドも期待できます。もちろんダウンサイド・リスクもあり、楽観はできないと思っています。

Q3. 9月以降、マレーシア工場で100%以上稼働できる状況になったとしても、原材料の不足により下期の増産余地は少ないのでしょうか？

原材料の状況については様々ですので一概には申し上げにくいですが、上期に稼働できなかった部分のキャッチアップについては増産の余地はあると考えています。

Q4. 巣ごもり需要の反動減についてどのように考えているか教えてください。

今後コロナが終息すれば、今まで外に出られなかった方が旅行に出かけるなど、お金の使い方が変わり、今のような極端に強い需要は落ちつくと考えています。一方で Stay Home の間に、家でクリエイティブな時間を過ごす趣味として「楽器」を認識してくれた人が非常にたくさんいらっしゃいます。このような方々にしっかりとコミュニケーションをとることにより、楽器人口はコロナ前より確実に増えると考えています。

Q5. 見直した中期経営計画の最終年度目標では、工場稼働、原材料費高騰、海上輸送費高騰などをどのように織り込んでいるのか教えてください。

海上輸送費は高止まりすると考えていますが、需給については落ち着いてくると見えています。また原材料費高騰は当面継続すると想定し、価格適正化でカバーしていく方針です。また原材料調達の状況や、現行製品が受注残を抱えていることを考慮し、一部新製品の投入タイミングを、今期から来期に見直しました。これらの状況を踏まえて、上方修正した中期経営計画は達成可能と考えています。

Q6. 受注残が増えていると思いますが、適正な在庫水準についてのお考えを教えてください。

売れ筋製品については、現地の販売子会社に3か月分程度あるのが理想的な在庫と考えています。今の需要状況下では、以前に比べると適正な在庫金額は多めになると思います。

Q7. 受注残の内容と、削減に向けた対応策について教えてください。

受注残の多くはポータブルタイプを中心とした電子ピアノになります。対応策として、10月から新たに中国工場での電子ピアノ生産を開始する計画です。

Q8. 原材料調達やコンテナ需給のひっ迫など、外部要因による制約がなかったと仮定した場合、下期はどの程度の売上になると考えますか。

お答えが難しいですが、現在受注残が90億弱あることを考慮すれば、これら受注残を解消するだけの売上は発生するのではないかと思います。

Q9. 秋に予定の価格適正化について、対象製品や規模感について教えてください。

全体に対して広く浅くというイメージで、およそ2%程度を考えています。

Q10. 8月6日に開示された、過年度におけるドイツでの競争法違反について、今後の業績影響はありますか。

本件については即座に対応をとり、全子会社に対し教育や再発防止策を実施済みです。課徴金についても前期中に計上、支払い済みのため、今期の業績影響はありません。

8月6日の開示は、ドイツ競争法当局の発表に合わせ実施したものです。

※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。