

ローランド株式会社

2022年12月期第2四半期決算説明会 Q&A 要旨

日時：2022年8月9日 13:00~14:10

説明者：代表取締役社長 ゴードン・レイゾン、取締役 CFO 杉浦俊介

Q1. 欧米での景気後退リスクへの懸念が広がっていますが、販売動向から変調の兆しなどは見えてきていますか。

低価格帯のピアノでは、各社から受注残の出荷があり、供給が非常に多くなっているため、自社の販売ベースだけでは実際の需要が読みにくい状況ではありますが、当社の中心価格帯である中高価格の需要は底堅いと認識しております。

Q2. リオープニングにともなって、電子楽器需要は減少しているのでしょうか。

コロナが終息した地域でも、在宅勤務などの定着により、増えた余暇時間を楽しむ習慣が定着したと思いません。楽器に対する需要が減少しているとは認識しておりません。

Q3. 追加の価格適正化でこれまでのコストアップ影響をどの程度吸収できますか。

コストアップをすべて吸収できるよう価格適正化を実施しております。

Q4. 1Q から 2Q にかけて営業利益率が減少していますが、理由を教えてください。

為替影響、コストの上昇等が主な要因で売上総利益率が悪化しています。下期にかけては、価格適正化の効果も出てくるため、改善していくと考えています。

Q5. 上期実績や外部環境を踏まえて、下期の製品別・地域別売上高についてどのような対応を進めていきますか。

今期の4Qから来年にかけて多くの新製品投入を計画しています。サプライチェーンに関しては日々変化する複雑な状況の中ですが、どの地域に何を供給するかなど、細かく調整しながら最適化していきます。

Q6. 受注残について、内容に変化があるか教えてください。また、今期末に向けた考え方を教えてください。

ピアノやドラムの供給が進み受注残は減少傾向にあります。一方でギター関連機器などの受注残が増加しています。受注残がコロナ禍前の平常水準に戻るには、なお時間が掛かると想定しています。

Q7.棚卸資産が増加している要因と今後の考え方を教えてください。

大きな影響の一つとして為替影響があります。加えまして、売上を最大化するため、製品在庫、材料在庫も増加しています。製品在庫は受注残の解消、材料在庫はサプライチェーン混乱の終息にもなって落ち着いていくと考えております。

Q8.価格適正化を進めていますが、コストが下がった場合、製品価格は値下げしていくのでしょうか。

お客様に十分に価値を認めていただけている中での値下げは考えておりません。

Q9. Roland Cloud の進捗状況について教えてください。

ソフトウェアシンセサイザーや、それらとリンクして使用するハードウェアは好評を得ており、サブスク利用者数も増加しています。また最近ではユーザー間でギターアンプ等の音色交換ができる「BOSS TONE EXCHANGE」を開始し、スマホやタブレットと電子ピアノをつなぎ、練習・演奏できる新しい「Roland Piano App」の提供を発表しております。今後の展開につきましては、新しい中期経営計画にてお示し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。