

ローランド株式会社

2022年12月期第3四半期決算説明会 Q&A 要旨

日時：2022年11月10日 13:00~14:00

説明者：取締役 CFO 杉浦俊介

Q1. 4Qの売上や営業利益はチャレンジングな計画になっていると思います。特に利益面は為替の影響等もありますが、どうやって達成していくのか考え方を教えてください。

売上面では新製品が好調な滑り出しを見せています。加えて受注残出荷を加速していくことで達成していきたいと考えています。利益面では想定よりもコストの減少が見えてきており改善を期待しています。加えて経費執行もコントロールしていきます。また、3Qの特徴的な項目として、未実現利益消去時における為替影響の増加があります。これは連結決算手続上発生する影響であり、この消去された利益は、実際に無くなってしまったというものではなく、在庫が販売されれば実現するものです。4Q以降に繰り越されたとお考えいただければと思います。ビジネスそのものに影響を与えるものではありません。

Q2. 欧州を中心に低価格帯で需要が軟化していることについて、3ヶ月前と比較して変化はありますか？

8月8日に公表した修正業績予想策定時よりも、欧州・中国においては需要が軟化していると考えています。一方で、そのほかの地域でのセルスルーは概ね堅調です。セルインは、各社の挽回供給によりディーラーの在庫が増加し一時的に渋滞している格好ですが、これはSCMの正常化に向けた最終プロセスと認識しています。

Q3. 北米や日本でも、欧州同様に低価格帯の需要に変化がありますか？

欧州のような変化は認識していません。

Q4. 海上運賃が下がってきていますが、メリットを享受できるタイミングについて教えてください。

比較的タイムリーに享受できると考えています。

Q5. 売上に占める新製品貢献の約50%が4Qに集中するとのことですが、例年と比べて多いのでしょうか？需要の軟化傾向が出てきている中で、計画通りに新製品の販売は可能と見込まれていますか？

パーツ調達の制約による、開発スケジュール長期化等の影響もあり、当期は4Qに発売する新製品が多くなっています。基本的には夏～秋の発売は多い傾向に思いますが、年によって異なります。4Qに発売した新製品群は好調な滑り出しを見せています。

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。

ピアノは供給が進み受注残は大きく減少しています。ギター関連機器やビデオ関連機器などでまだ受注残を多く抱えております。期初に想定したペースで受注残は減らせてきていますが、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ますが、要因を教えてください。また、今期末に向けた考え方を教えてください。

製商品在庫、材料在庫とも増加していますが、増加の約半分は為替の影響になります。
例年の傾向として冬商戦に向けて3Qがピークになります。3Qをピークに減少していく見込みです。

Q8. 直営店をロンドンにオープンされました。状況と今後の出店計画について教えてください。

多くのお客様が来店され、大変好評をいただいております。今後の出店計画は現時点でお伝えできることはございませんが、発表できるタイミングになりましたらご紹介いたします。

※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。