

ローランド株式会社

2022 年 12 月期 決算・中期経営計画説明会 Q&A 要旨

日時：2023 年 2 月 14 日 13:00~14:45

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、取締役 CIO 藁輪 雅弘

【2022 年 12 月期決算について】

Q1. 2022 年 12 月期の営業利益は 2022 年 8 月に開示した業績予想を下回っていますが、要因を教えてください。

エネルギー価格高騰等により消費マインドの軟化が見られる欧州や、ロックダウンの影響が残る中国を中心に需要が軟化していたため、第 3 四半期以降に実施予定であった値上げの一部を見送ったことが主な要因です。

Q2. 欧米で市場在庫が増加しているとのことですが、現状について教えてください。

2022 年第 4 四半期のセルスルーは北米を中心に好調でした。一方で各社の供給が回復したことで、欧米中心に市場在庫が徐々に厚くなっている状況と認識しております。2023 年前半は市場在庫調整局面でスロースタートになると見込んでいます。

Q3. 実質売上げベースでの、2022 年の管打楽器の地域別売上について教えてください。

主要地域では実質前年実績を下回りましたが、その他地域が好調に推移し、トータルで実質前年比が-3.7%となっています。

Q4. 売上に占める低価格帯製品の比率はどの程度か教えてください。

電子ピアノおよび電子ドラムにおける低価格帯について回答いたしますが、およそ 15%から 20%程度と考えています。当社の売上全体で見ただけの場合においても、どのような定義（価格帯なのか、ユーザー層なのか等）で切り分けるかにもよりますが、大きな差はないと考えています。

Q5. 2021 年から 2022 年にかけて、巣ごもり需要や受注残の出荷があり大きく売上げが伸びたと思いません。2023 年にさらに実質 4%以上伸ばすことはハードルが高いと思うが具体的な施策を教えてください。

Game Changer 製品を含む新製品の発売を加速し、新製品の販売比率を高めます。新製品は需要を作るだけでなく、マーケットからの注目もいただけますし、価格を適正化する機会にもなります。また私どもには成長機会のある地域がたくさんあります。新興国はもちろんですが、アメリカにおいてもまだシェア拡大の余地は十分あると考えています。

Q6. 棚卸資産が 2022 年第 3 四半期末より減少しているとはいえ、コロナ前よりは高い水準です。今後の推移についてご見解をお聞かせください。

本格的な改善は 2024 年以降になる見込みです。

Q7. 2023 年の DW 社の売上は実質どの程度の成長を見込んでいるのか、また新製品関連費用等の先行投資について教えてください。

DW 社単体では 2022 年比で 3%程度の成長を見込んでいます。また、新製品関連費用等の先行投資とは当社とのシナジーを具体化する、Game Changer 製品開発を加速させるための費用です。

Q8. のれん償却額を含めた DW 社の営業利益は 2023 年もマイナスの見込みだが、利益貢献するのはいつ頃と考えているか教えてください。

新製品開発に向けた先行投資を実施しています。そのため 2023 年はマイナスとなりますが PMI も順調に進んでいます。2023 年後半からはシナジー効果も出てくると見込んでおり、2024 年以降は利益貢献する見込みです。

【中期経営計画について】

Q9. 新興国市場でどのように売上拡大をしていくのか教えてください。

製品面では、ポータブル・キーボード市場に再参入することです。また、マーケティングドリブンカンパニーとして、現地に最適化された様々なマーケティング施策を通じて成長していきたいと考えています。

Q10. 営業利益率 14.5%を達成するための取り組みを教えてください。

利益率が相対的に高い新製品（特に Game Changer 製品）の導入や、新興国市場での販売拡大を通じて営業利益率の向上を図ります。加えて、コスト面では海上輸送費が減少傾向にあり、2023 年第 2 四半期以降からは利益貢献すると考えています。

※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。