



2021年12月期 決算説明会資料

2022年2月10日

ローランド株式会社



フラグシップシンセサイザー『JUPITER X』
別売の『Roland Cloud Connect (Wireless Adopter + Roland Cloud Pro Membership)』を使用
することで、Roland Cloudから最新の音源やサウンドを、WirelessでJUPITERへ展開が可能

今回発表のポイント

- **2021年12月期 通期業績**

- ・厳しい外部環境を乗り越え、5月に大幅上方修正した業績予想を**超過達成**
- ・売上、営業利益、当期純利益とも対前期比大幅な増加で**過去最高を更新**

- **2022年12月期 通期見通し**

- ・新しいLifestyleの定着により、**一段高い電子楽器需要が継続**
- ・供給制約、コスト増は継続するが、**増収、増益を予想**
- ・「収益認識に関する会計基準」を適用（詳細後述）

- **株主還元**

- ・**自己株取得(上限20億円/550,000株)**を決定
- 全額実行した場合、配当と合わせ総還元性向は**68.2%**
- ・2022年12月期は、基本方針にそった現金配当を実施(**増配**)予定

- **さらなる成長加速に向け、新経営体制を内定**

1 2021年12月期 通期決算概要

2 2022年12月期 業績見通し

3 補足資料

1 2021年12月期 通期決算概要

2 2022年12月期 業績見通し

3 補足資料

決算のポイント

売上高

800億円

(対前期比 **+25.0%**)

- 堅調な電子楽器需要は継続し、**主要全地域で成長**
- コロナ影響による供給制約は依然厳しく、受注残は前期末比+60億円

営業利益

110億円

(対前期比 **+55.9%**)

- **2回の価格適正化**と増収効果により**大幅な増益**を実現
- 材料、輸送コストは想定以上に増加
- 販管費率は前期比**-5pt**と効率化が進む

当期純利益¹

85億円

(対前期比 **+99.6%**)

- 営業増益により**大幅に増加**
- 営業外損益は概ね前期水準
- 一時的要因²による増加約+6億円

ROE

35.6%

- バランスシートの健全性に加え、資本効率も意識した経営を継続
- **中計目標の20%+は継続達成**

¹ 当期純利益は、「親会社株主に帰属する当期純利益」を指す

² 繰延税金資産の計上約+4.8億（主として米国子会社再編(V-MODAをRoland U.S.が吸収合併)によるもの）、特別損益（税引前ベース）+1.3億（固定資産売却損益(ネット)約+3.5億、競争法関連損失約-1.5億、減損損失約-0.7億によるもの）

連結業績

(単位: 百万円)	2020年12月期 ¹		2021年12月期 ²		
	実績	売上比	実績	売上比	前期比
売上高	64,044	100.0%	80,032	100.0%	+25.0%
売上総利益	30,379	47.4%	36,137	45.2%	+19.0%
販管費	23,264	36.3%	25,043	31.3%	+7.6%
営業利益	7,115	11.1%	11,093	13.9%	+55.9%
当期純利益 ³	4,301	6.7%	8,586	10.7%	+99.6%

1 2020年12月期の為替レート 米ドル/円：106.83、ユーロ/円：121.85、ユーロ/米ドル：1.141

2 2021年12月期の為替レート 米ドル/円：109.81、ユーロ/円：129.93、ユーロ/米ドル：1.183

3 当期純利益は、「親会社株主に帰属する当期純利益」を指す

振り返り：一段切りあがった需要に対して最大限の供給努力を継続

Before COVID19



Stay Home Demand



New Lifestyle Demand

← 調達難・輸送環境悪化・コスト増 →

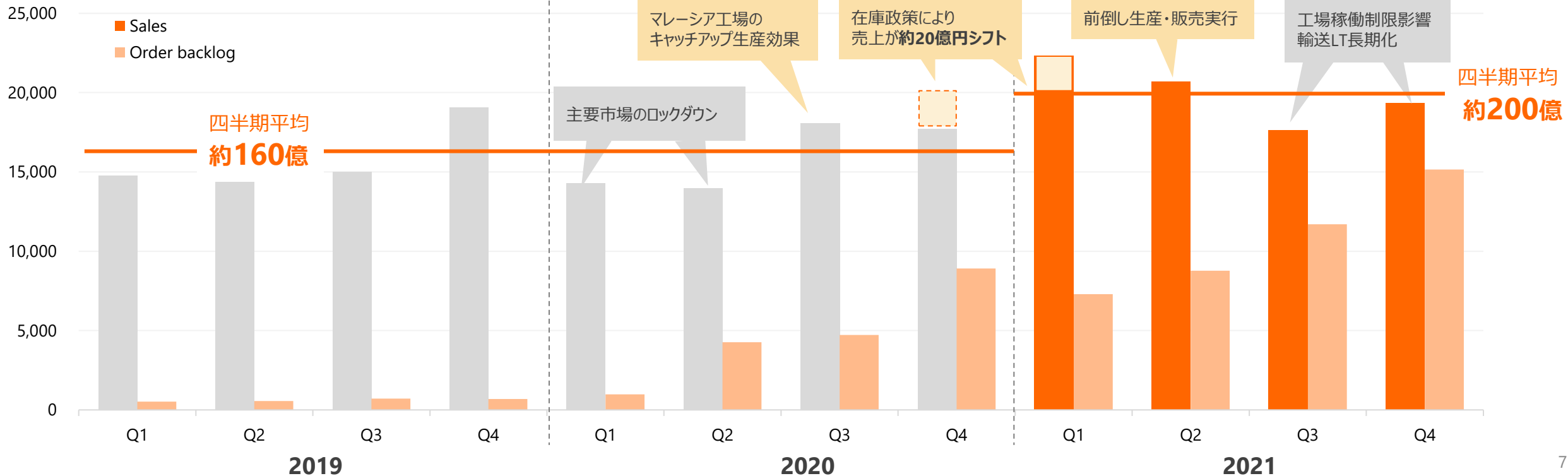
マレーシア工場
稼働制限

● 主要サプライヤ火災

● 値上げ①

マレーシア工場
稼働制限

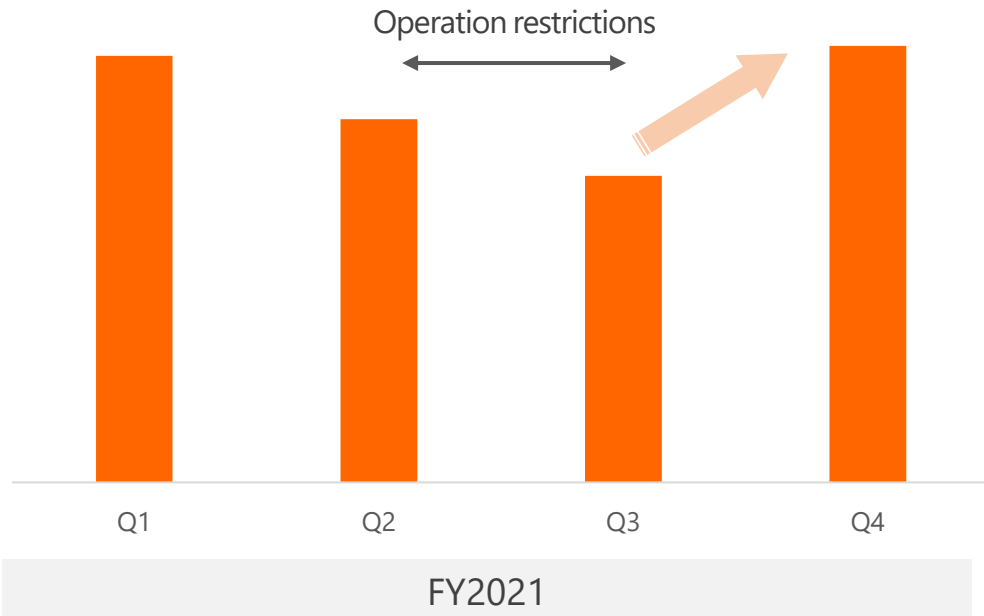
● 値上げ②



マレーシア工場稼働は回復、需要増に対応し鍵盤生産を複数拠点化

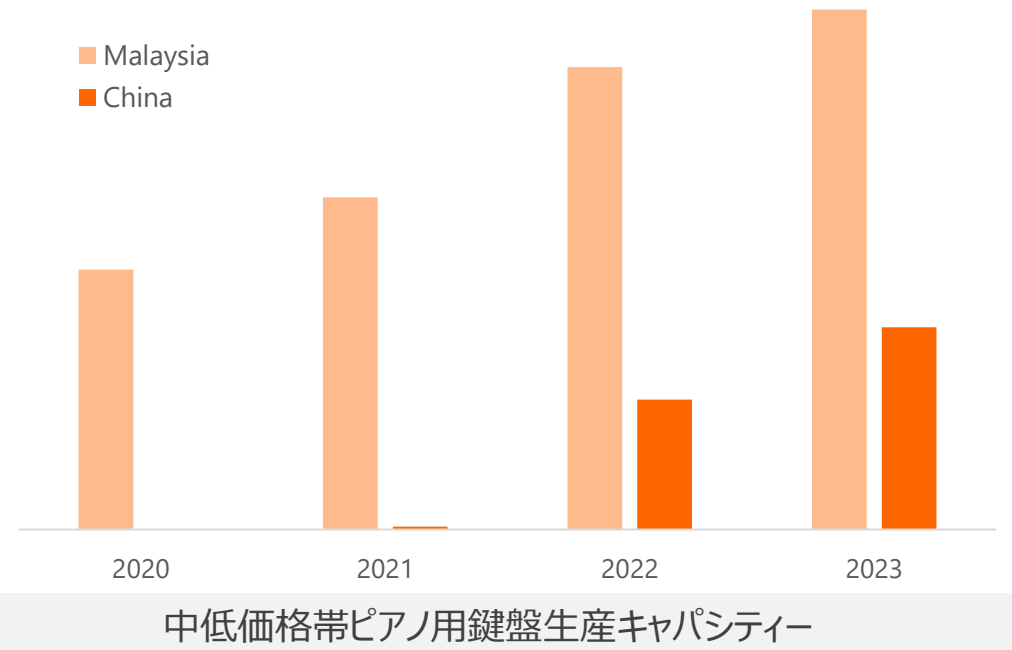
マレーシア工場生産高推移

- 調達の制約はあるが、**生産高は大幅に回復**
⇒ 稼働制限前の水準に
- 足元の稼働状況も大きな問題は出ていない



鍵盤増産計画

- 主にポータブルピアノで使用する鍵盤のマレーシア工場での増産および中国工場での新規生産を開始
- 生産拠点の複線化により、中長期でのロックダウンリスクを低減
- 2023年には2020年比で**約2.7倍**のキャパを目指す
- 投資は2021年中に概ね完了



製品別売上高

単位：百万円	2020年12月期		2021年12月期				増減要因
	実績	構成比	実績	構成比	前期比	実質 ¹ 前期比	
鍵盤楽器	17,842	27.9%	24,792	31.0%	+39.0%	+32.4%	新しいLifestyleの定着により、ポータブルタイプの電子ピアノが引き続き好調 北米での販路開拓も奏功
管打楽器	14,620	22.8%	19,053	23.8%	+30.3%	+23.8%	電子ドラムは、Vドラム・アコースティック・デザインシリーズ、既存製品のバリエーションモデルが好調。電子管楽器は市場の盛り上がりもあり好調
ギター関連機器	16,712	26.1%	19,093	23.9%	+14.2%	+9.1%	コンパクトエフェクターの記念モデルや定番製品などが貢献 ギターアンプに加え、楽器用アンプ、屋外使用向けアンプも好調
クリエーション関連 機器&サービス	8,010	12.5%	10,122	12.6%	+26.4%	+21.5%	88鍵盤のシンセサイザーやステージピアノが好調 ダンス&DJ関連製品では新製品が貢献
映像音響機器	4,597	7.2%	4,282	5.3%	-6.9%	-9.7%	映像関連機器では、中価格帯は好調を維持したものの、低価格帯はステイホームを契機とした個人の配信需要が一巡。競合他社製品も影響
その他	2,261	3.5%	2,689	3.4%	+18.9%	+14.2%	楽器関連アクセサリ(ケーブル等)が好調
合計	64,044	100.0%	80,032	100.0%	+25.0%	+19.3%	

地域別売上高

単位：百万円	2020年12月期		2021年12月期				増減要因
	実績	構成比	実績	構成比	前期比	実質 ¹ 前期比	
日本	9,066	14.2%	9,666	12.1%	+6.6%	+6.6%	供給制約による影響はあるものの、電子ピアノ、ビデオ関連製品が好調。ワクチン接種が進んだことにより店舗集客も改善
北米	19,963	31.2%	25,959	32.4%	+30.0%	+25.8%	電子ピアノ、電子ドラム、ギター関連製品、シンセサイザー等、幅広い製品群で販売好調。港湾混雑による供給遅延はあるが、ワクチン接種が進み店舗販売も回復
欧州	21,027	32.8%	24,958	31.2%	+18.7%	+11.8%	海上輸送リードタイム長期化により製品供給に影響があるものの、鍵盤楽器、クリエイション関連機器等が、オンライン販売を中心に好調
中国	6,304	9.8%	8,673	10.8%	+37.6%	+25.5%	コロナ感染拡大の影響を大きく受けた前年同期間の状況から改善。学習塾規制による間接的な影響はあるものの、教育需要を中心に電子ドラムが回復。鍵盤楽器、楽器用アンプ、電子管楽器の販売も好調
その他	7,682	12.0%	10,775	13.5%	+40.3%	+33.2%	東アジアを中心に電子ピアノ、電子ドラムが販売好調。ロックダウン下の行動制約による販売影響はあるものの、東南アジア・インド等の新興国も回復基調
合計	64,044	100.0%	80,032	100.0%	+25.0%	+19.3%	

1 為替影響を除外した比較

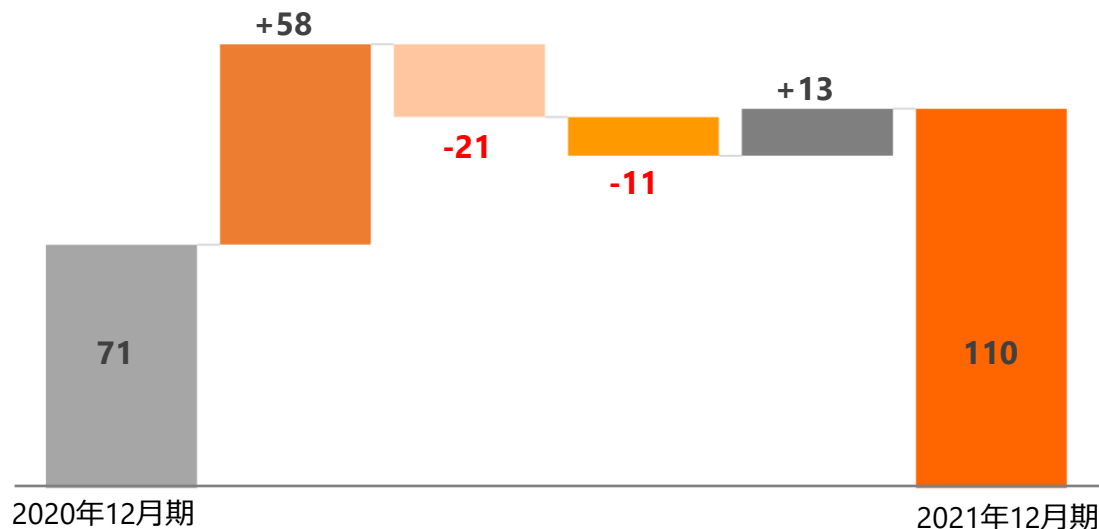
連結営業利益

増減 (対前期比)

要因

(億円)

- 増収効果
- 利益率変化
- 販管費増減
- 為替影響



増収効果

- ✓ 増収に伴う売上総利益の増加

利益率変化

- ✓ 原材料費、海上輸送費が大幅に高騰
- ✓ モデルミックスの変化(低価格帯電子ピアノが好調)
- ✓ 価格適正化(1Q、3Q実施)は問題なく実行済
来期より通年寄与

販管費増減

- ✓ 人員増・利益増に伴う人件費の増加
- ✓ 売上増に伴う物流費の増加
- ✓ 広告販促費の増加
(販管費率はコロナ前の2019年比で8.2pt改善)

売上・利益成長のポテンシャルと戦略

市場開拓

- 音楽にチャレンジしたいが始めていない
巨大なポテンシャルカスタマー層

デジタルマーケティングとGame Changer製品
で潜在需要の掘り起こし



時間、場所、仲間、お金、機会などの
制約をCloudとスマホで取り払う

- 演奏を挫折したり中断した
未再開者層



当社の電子楽器ならではの機能性で
演奏や制作の敷居を下げる

- 音楽活動を行う
演奏者・クリエイター



ソフトウェアとハードウェアの連携でストレスフリーな
音楽環境を提供

効率改善

1. 高収益機種への計画的な絞り込み（2019年比30%削減済）
2. グローバルデータ一元化、見える化、SCM改革で生産性向上
3. デジタルマーケティングで営業効率を向上
4. ICT活用で、経営見える化のさらなる強化

Roland Cloudビジネスの進捗

中長期クラウドサービスのビジョン

- これから音楽を始めたい**ポテンシャルカスタマー**へも、音楽を楽しむためのトータルソリューションを提供
- 音楽を楽しむまでの様々な「壁」を取り除く**ソリューション・プロバイダー**への転換を目指す

Learning

- ・Digital score
- ・Online support
- ・Community



Playing

- ・Game apps
- ・Training apps



Creation

- ・Sound contents
- ・Virtual instruments
- ・Cloud project
- ・Data market



Sharing

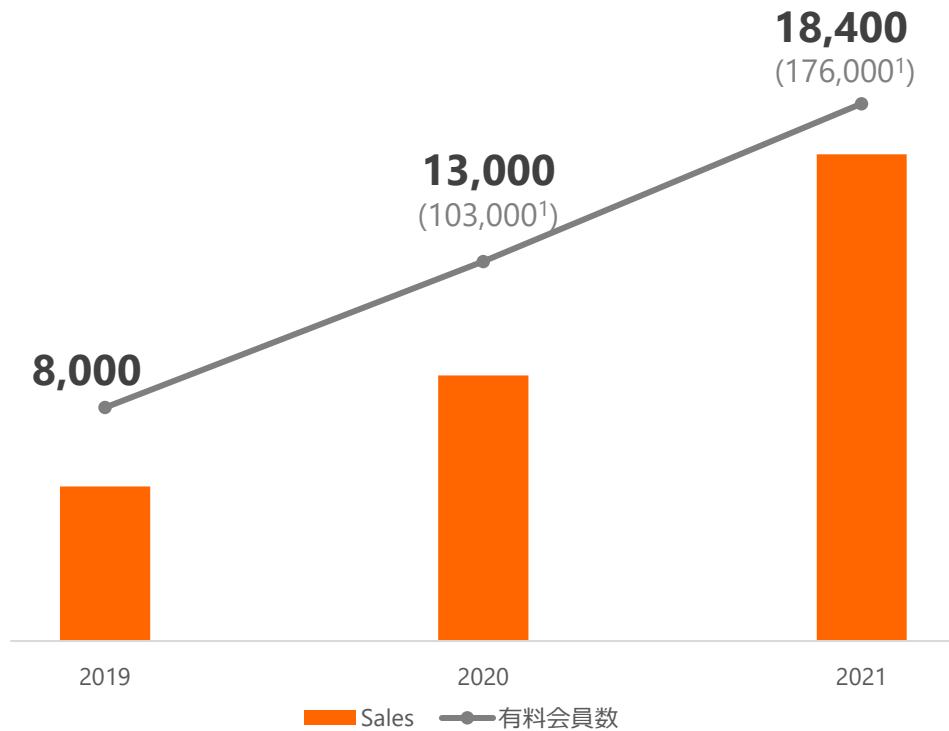
- ・Virtual concert
- ・Virtual session
- ・Publishing



Roland Cloudビジネスの進捗

会員数と売上推移

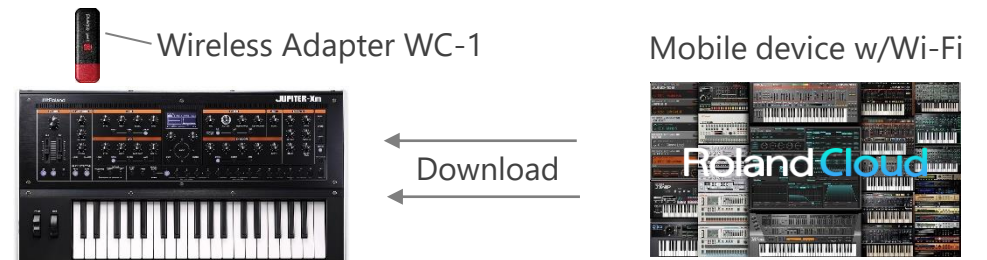
- 有料会員数は2019年比**2.3x**、売上は**3.0x**に成長
- 2020年より「買い切り²」サービスと新料金プラン³を追加
- 2022年より組織デザインを一新、ビジネスを加速



1 Roland Cloudのサービスを利用する目的で作成されたRoland Account数
 2 有料会員にならずとも、ソフトシンセ等を単品でDL購入できるサービス
 3 月額\$19.99、\$9.99、\$2.99の3Tier
 4 Appの詳細は <https://www.roland.com/jp/categories/apps/>

2021年主な取り組み

- **ソフトウェア／App等の継続的なリリース**
 - ✓ ソフトシンセ9機種、音色追加90種等
 - ✓ サービス対象カテゴリー（楽器）を拡大
⇒ V-Drums、エアロフォンの追加サウンドを提供開始
 - ✓ Mobile APPのRoland Cloud(サブスク)対応⁴
Zenbeats、Zentracker、4xCamera、4xCamera Maker、Beat Sync Maker
- **Platformの拡張**
 - ✓ 上記を実現するためのPlatform強化
 - ✓ Mobile決済対応
- **Roland Cloud Connectサービス開始**
 - ✓ ハードウェアが直接Roland Cloudと接続可能に
⇒ JupiterX/Xmより対応開始



トピックス① 生み出す：当社にしかできない高付加価値な製品・サービスの開発

話題の新製品群

F701

- 国際的なデザイン賞
レッドドット・デザイン賞 2021を受賞
- スタイリッシュなデザインで、高品位な音と鍵盤を備えた本格派のデジタルピアノ



reddot winner 2021



VAD706

- アコースティック・ドラムさながらのデザインと演奏感を実現した電子ドラム
VADシリーズの最上位モデル
- Roland Cloudからドラムキット音色を追加可能

<https://youtu.be/LCvlfp8cObA>



SP-404MKII

- ヒップホップの楽曲制作やDJ用として人気の高い**定番サンプラーの最新モデル**
- Roland Cloudから、より詳細な波形編集アプリや著名なサウンドデザイナー、ミュージシャンによる素材をダウンロード可能

<https://youtu.be/cEVfusiEpxU>



トピックス① 生み出す：当社にしかできない高付加価値な製品・サービスの開発

話題の新製品群

EURUS GS-1

- サウンド・イノベーターの感性を刺激する次世代の**エレクトロニック・ギター**

<https://youtu.be/hMacXBVTF3o>



AeroCaster Switcher

- 当社映像機器と組み合わせ、スマホやタブレットのカメラから**ワイヤレス映像入力**を実現するiPadアプリ

<https://youtu.be/Y40UMGAtvBk>



Boutique Series

- **ビンテージ・シンセを小型ボディに凝縮**した2機種をラインナップに追加

JD-08

<https://youtu.be/gW8CPHzOzlw>



オリジナル機JD-800とJD-08

Zentracker

- **スマートフォン**で手軽に録音や曲作りができるアプリ
- Roland Cloudサブスクリプションサービス加入でフル機能利用可能

<https://youtu.be/mRv387ZdTj8>



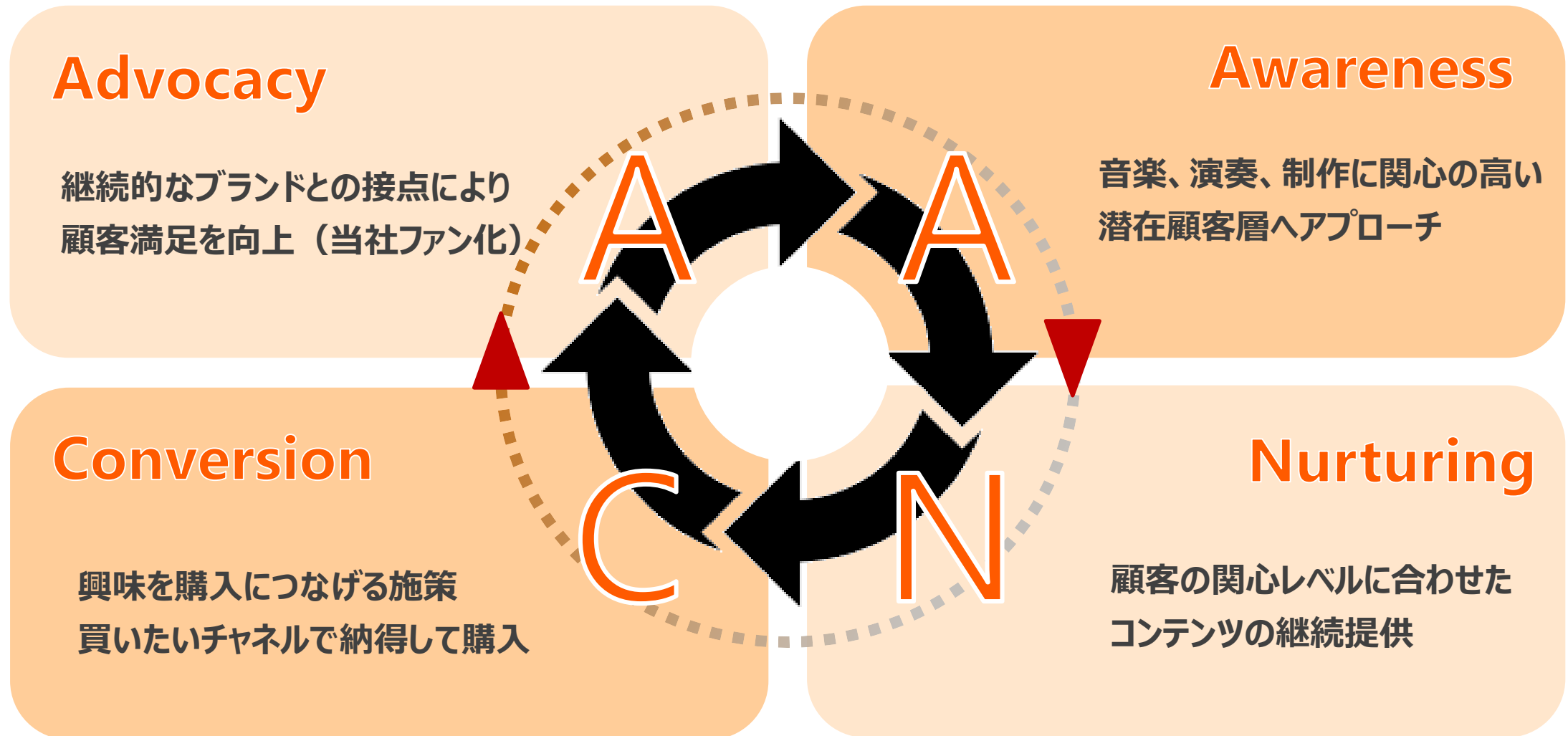
JX-08

<https://youtu.be/djrlcMk1vjw>



トピックス② 伝える：顧客創造と熱狂ファンの絆づくりによる市場開拓

デジタルマーケティング戦略：“Right person”に“Right contents”を“Right timing”で提供



トピックス② 伝える：顧客創造と熱狂ファンの絆づくりによる市場開拓

Advocacy

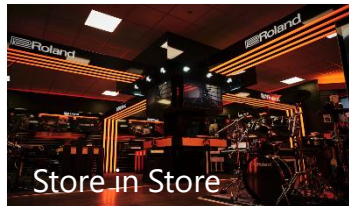
- ほぼすべての製品に**“Start Card”**¹ 同梱開始
⇒ ユーザー登録率が大幅に向上
- AIによるQAサポート開始
- メルマガ**“ローランドの楽屋にて”**
- ユーザー参加型オンラインイベント**“Players Summit”**



1 Roland Accountを簡単に取得できる「QRコード」を記載したカード

Conversion

- 販売店様における当社専用コーナー**“Store in Store”**
- オンラインで接客が受けられる**“Roland Live”**
- **“Conversion partner”**（販売店様）と協業したマーケティング



Awareness

- **“インフルエンサー”**を活用したブランド露出
- SNSや検索エンジンを活用したデジタル広告
- 演奏しない音楽関心層（リスナー等）へのアプローチ



Nurturing

- **“マーケティングオートメーション”**で効率的に訴求
- 高品質デジタル・コンテンツの作成、現地語化



株主還元

- ・ 期末配当は上方修正した計画通り、69円/株を実施予定
- ・ 好調な当社業績と、足元の市場環境を踏まえ、自己株式の取得¹を決議

総還元性向**68.2%**²

一株あたり配当金

- 第2四半期末：69円
- 期末：69円
- 合計：138円

自己株式取得¹

- 取得金額（上限）：2,000百万円
- 取得株数（上限）：550,000株（発行済株式総数³の約2%）
- 期間：2022年2月14日～6月23日

¹ 詳細は本日開示した「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」をご確認ください

² 2022年2月14日～2022年6月23日の期間にて実施予定の自己株式取得(上限20億円)を全額実行した場合における、年間配当金138円と合わせた総還元性向

³ 自己株式を除く

1 2021年12月期 通期決算概要

2 2022年12月期 業績見通し

3 補足資料

<留意事項：会計処理の変更について>

- 2022年12月期業績予想は、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日改正、2021年4月1日以後開始する連結会計年度の期首から新たに適用）を適用し、当該基準に基づいた予想となっています
- このため、当該基準適用前の2021年12月期の実績値に対する増減率は記載していません
- 当社においては「売上割引（売上高の約1%）」が、「営業外費用」から「売上控除」に変更となります
- 結果、**見た目上の売上高・営業利益・営業利益率が減少しますが、キャッシュフロー・純利益に影響はありません**
- ご理解の一助のため、2021年12月期と同様の基準で算出した前期比較を記載しております

業績見通しのポイント

売上高

850億円
(対前期比 -)

- 新しいLifestyleの定着により、**一段高い電子楽器需要**が継続
- 材料調達の制約を織り込むものの、**通期での増収を計画**
- 主要製品、主要地域で前年比プラスとなる見込み

営業利益

116億円
(対前期比 -)

- 足元の更なるコスト増加を受け、前期に続き**価格適正化を実施予定**
- 増収効果に加え、価格適正化効果もあり**増益を計画**

当期純利益¹

87億円
(対前期比 **+1.3%**)

- 前期の一時的要因²を考慮しても**最終増益を確保**
- 当期に大きな特別損益の発生予定はなし

ROE

20%以上

- 中計目標である**20%+を継続**
- 総還元性向50%を目標とする株主還元方針を維持

¹ 当期純利益は、「親会社株主に帰属する当期純利益」

² 繰延税金資産の計上約+4.8億（主として米国子会社再編(V-MODAをRoland U.S.が吸収合併)によるもの）、特別損益（税引前ベース）+1.3億（固定資産売却損益(ネット)約+3.5億、競争法関連損失約-1.5億、減損損失約-0.7億によるもの）

連結業績

(単位: 百万円)	2021年12月期 ¹		2022年12月期 ²					
	実績	売上比	新基準			旧基準 (前期同様の会計基準)		
			計画	売上比	前期比	計画	売上比	前期比
売上高	80,032	100.0%	85,000	100.0%	-	85,800	100.0%	+7.2%
売上総利益	36,137	45.2%	38,400	45.2%	-	39,200	45.7%	+8.5%
販管費	25,043	31.3%	26,800	31.5%	+7.0%	26,800	31.2%	+7.0%
営業利益	11,093	13.9%	11,600	13.6%	-	12,400	14.5%	+11.8%
当期純利益 ³	8,586	10.7%	8,700	10.2%	+1.3%	8,700	10.2%	+1.3%

1 2021年12月期の為替レート 米ドル/円：109.81、ユーロ/円：129.93、ユーロ/米ドル：1.183

2 2022年12月期の為替レート 米ドル/円：113.00、ユーロ/円：127.00、ユーロ/米ドル：1.124

3 当期純利益は、「親会社株主に帰属する当期純利益」を指す

連結業績：厳しい外部環境下、増収増益を継続

業績予想
(2022年12月期)

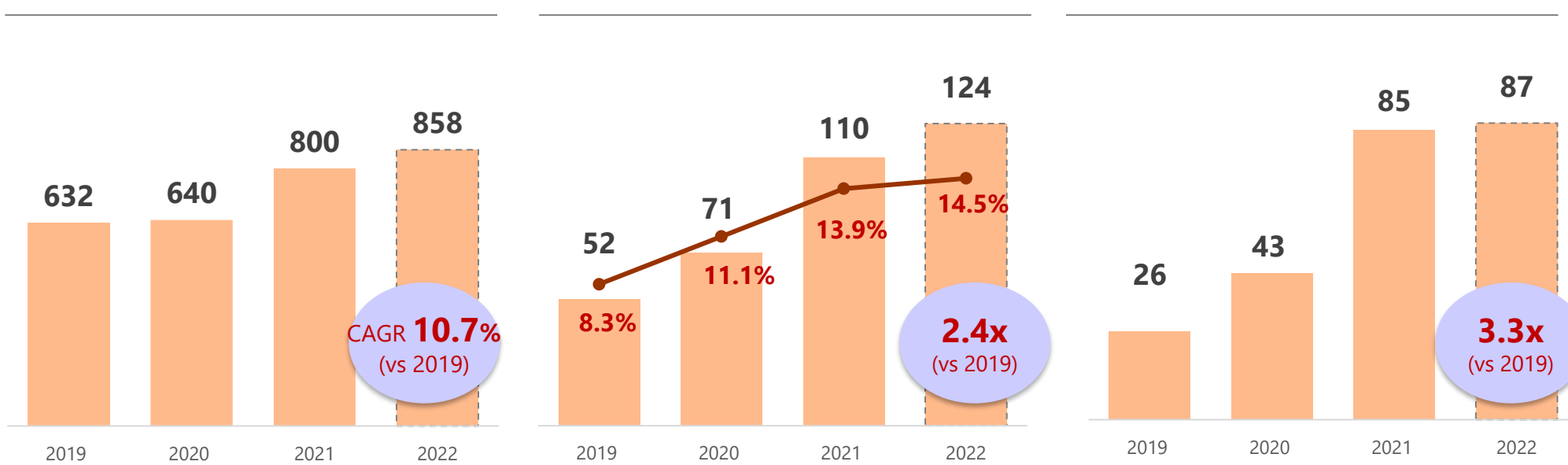


売上高

営業利益

純利益²

業績推移¹
(億円)



¹ 過年度比較のため、収益認識に関する会計基準適用前の数値を掲載

² 純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」を指す

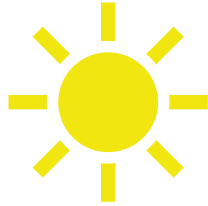
需要は通期で堅調、下期以降は供給制約が若干緩和と想定

<業績予想の前提>

上期

下期

需要



新しいLifestyleの定着により、全世界で**一段高い電子楽器需要**が継続

供給



- 半導体調達制約継続
- 海上輸送制約継続（コンテナ、LT）
- **マレーシア工場通常稼働**
- **中国工場鍵盤生産**



- 半導体調達制約**若干の緩和**
- 海上輸送制約に**若干の落ち着き**
- **マレーシア工場通常稼働**
- **中国工場鍵盤生産**

コスト



- 原材料価格は更に高騰
- 海上輸送費高騰継続



- 原材料価格の高騰は継続
- 海上輸送費に**若干の落ち着き**

⇒ **コスト上昇には、継続的に価格適正化で対応予定**

通期では増収増益を見込む

- 上期は2020年4Qの在庫政策（約20億円の売上が翌1Qへシフト）の反動減、コスト上昇により減収減益を予想
- 下期は前期のマレーシア工場稼働制限からの回復、価格適正化効果、各種コスト増の若干の落ち着きで増収増益
- 業績予想は現時点での調達想定を反映

	上期予想	下期予想	通期予想
	減収減益	増収増益	増収増益
売上高	406億 ・前期比 ¹ ：-4.7%	444億 ・前期比 ¹ ：+21.1%	850億 ・前期比 ¹ ：+7.2%
営業利益	46億 ・前期比 ¹ ：-36.3%	70億 ・前期比 ¹ ：+127.8%	116億 ・前期比 ¹ ：+11.8%

1 「収益認識に関する会計基準」適用前の前年比

製品別売上高

- 主要カテゴリで堅調な需要が継続、特に電子ピアノの強い需要が貢献
- 調達課題により発売を遅らせた新製品群を順次リリース

単位：百万円	2021年12月期		2022年12月期			
	実績	構成比	計画	構成比	前期比	実質 ¹ 前期比
鍵盤楽器	24,792	31.0%	27,900	32.8%	—	+13.3%
管打楽器	19,053	23.8%	19,500	22.9%	—	+1.9%
ギター関連機器	19,093	23.9%	19,800	23.3%	—	+4.2%
クリエイション関連 機器&サービス	10,122	12.6%	10,400	12.2%	—	+3.1%
映像音響機器	4,282	5.3%	4,900	5.8%	—	+13.6%
その他	2,689	3.4%	2,500	3.0%	—	-3.4%
合計	80,032	100.0%	85,000	100.0%	—	+6.6%

¹ 為替影響および、「収益認識に関する会計基準」の適用影響を除外した比較

地域別売上高

- 主要全地域で堅調な需要
- 北米はインフレによるデマンド低下、物流の混乱等を想定
- 中国は学習塾規制の影響があるも、電子ピアノを中心に高い成長を維持

単位：百万円	2021年12月期		2022年12月期			
	実績	構成比	計画	構成比	前期比	実質 ¹ 前期比
日本	9,666	12.1%	9,700	11.4%	—	+0.3%
北米	25,959	32.4%	27,200	32.0%	—	+3.3%
欧州	24,958	31.2%	25,600	30.1%	—	+6.5%
中国	8,673	10.8%	10,700	12.6%	—	+18.6%
その他	10,775	13.5%	11,800	13.9%	—	+10.5%
合計	80,032	100.0%	85,000	100.0%	—	+6.6%

1 為替影響および、「収益認識に関する会計基準」の適用影響を除外した比較

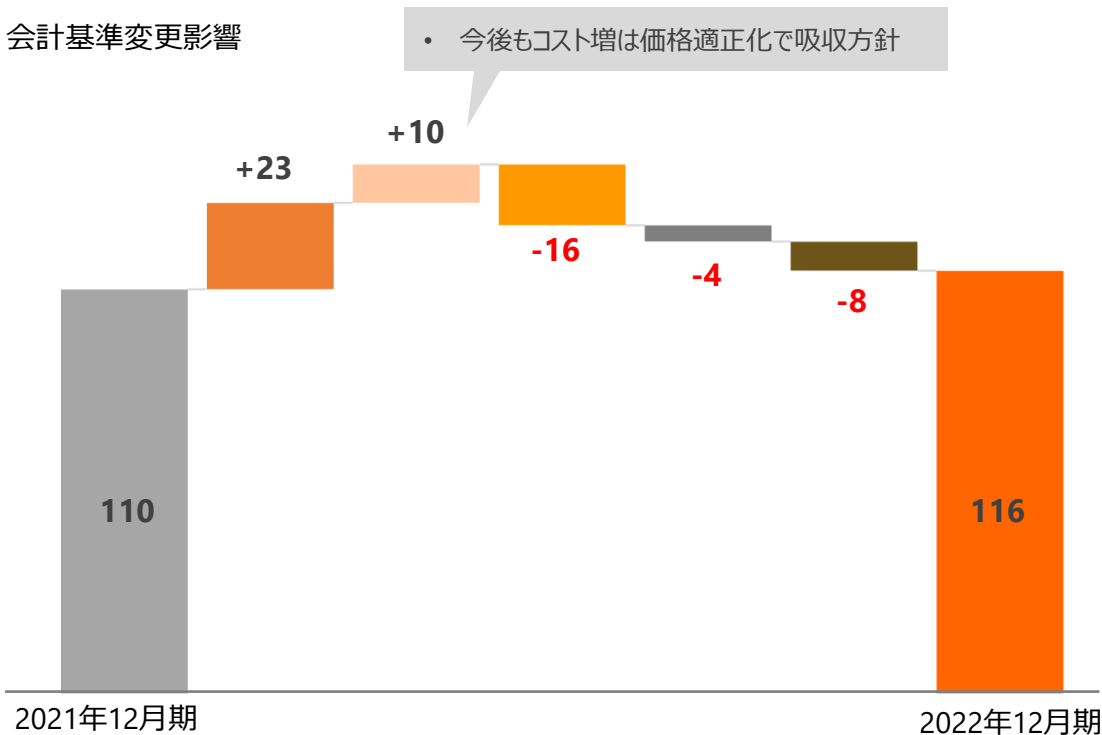
連結営業利益予想

増減 (対前期比)

要因

(億円)

- 増収効果
- 利益率変化
- 販管費増減
- 為替影響
- 会計基準変更影響



増収効果

- ✓ 増収に伴う売上総利益の増加

利益率変化

- ✓ 原材料、海上輸送費の高騰継続
- ✓ 前期および今期(Q1)の価格適正化効果

販管費増減

- ✓ 売上増に伴う物流費の増加
- ✓ 広告販促費は抑制解除し例年並みの支出 (販管費率はコロナ前の2019年比で8.3pt¹改善)

1 「収益認識に関する会計基準」の適用影響を除外した比較

株主還元

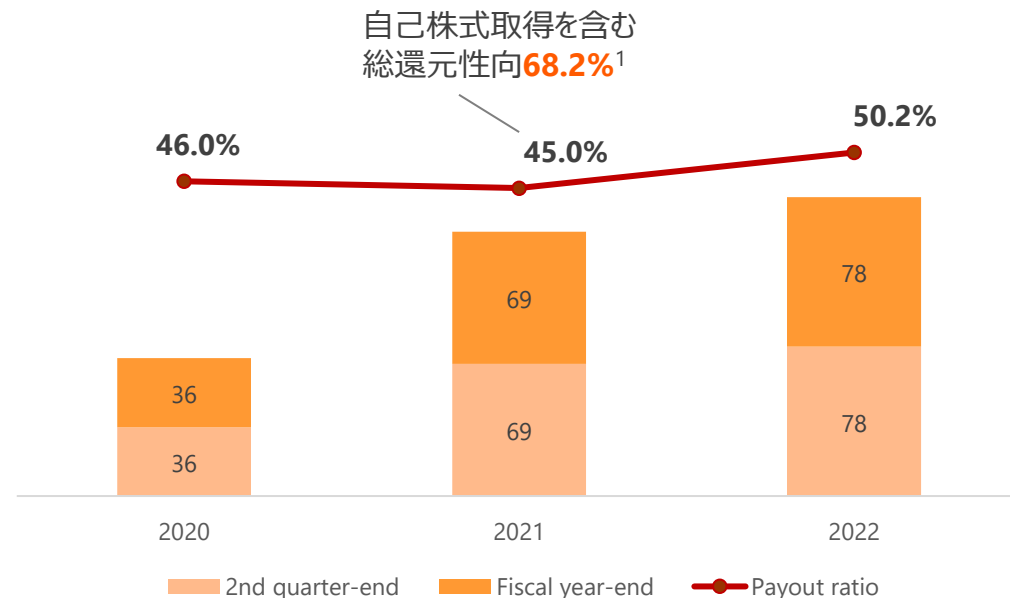
＜基本方針＞

持続的かつ安定的な配当を行うとともに、株式市場動向や資本効率等を考慮した機動的な自己株式の取得も適宜行うことで、連結総還元性向は**原則50%**を目指し、成長投資資金の留保が必要な場合も、連結総還元性向は30%以上を目指す。

一株当たり配当（予想）

- 第2四半期末：78円
- 期末：78円
- 合計：156円

配当金および配当性向推移（予想）



¹ 2022年2月14日～2022年6月23日の期間にて実施予定の自己株式取得(上限20億円)を全額実行した場合における、年間配当金138円と合わせた総還元性向

代表取締役の異動¹（予定）

- ローランドグループの更なる企業価値向上を目的とし、新たな経営体制に移行
- Global Marketing Driven Companyへの進化を加速
- 2022年3月30日の株主総会およびその後の取締役会を経て正式決定

新任代表取締役候補

Gordon Raison（ゴードン・レイゾン）



現職：取締役上席執行役員CSO/CMO

<略歴>

- 2013年10月 Roland U.K. 入社
- 2014年2月 Roland Europe Group CEO
- 2015年4月 当社上席執行役員（現任）
- 2018年1月 当社CSO（現任）
- 2019年8月 当社CMO（現任）
- 2020年3月 当社取締役（現任）

¹ 新経営体制の詳細は、本日開示した「代表取締役の異動および取締役ならびに執行役員の人事（予定）について」をご確認ください

1 2021年12月期 通期決算概要

2 2022年12月期 業績見通し

3 補足資料

上期連結業績予想

- 2020年4Qの在庫政策（約20億円の売上が翌1Qへシフト）の反動減
- 原材料費の更なる高騰に対し追加の価格適正化を実施も、効果は第2四半期より
- 売上総利益率は、為替影響（-1pt）もあり前期同様の会計基準ベースで2.3pt低下

(単位: 百万円)	2021年12月期上期 ¹		2022年12月期上期 ²					
	実績	売上比	新基準			旧基準(前期同様の会計基準)		
			計画	売上比	前期比	計画	売上比	前期比
売上高	43,030	100.0%	40,600	100.0%	-	41,000	100.0%	-4.7%
売上総利益	20,326	47.2%	18,000	44.3%	-	18,400	44.9%	-9.5%
販管費	12,480	29.0%	13,400	33.0%	+7.4%	13,400	32.7%	+7.4%
営業利益	7,845	18.2%	4,600	11.3%	-	5,000	12.2%	-36.3%
当期純利益 ³	6,179	14.4%	3,500	8.6%	-43.4%	3,500	8.5%	-43.4%

¹ 2021年12月期上期の為替レート 米ドル/円：107.70、ユーロ/円：129.86、ユーロ/米ドル：1.206

² 2022年12月期上期の想定為替レート 米ドル/円：113.00、ユーロ/円：127.00、ユーロ/米ドル：1.124

³ 当期純利益は、「親会社株主に帰属する当期純利益」を指す

下期連結業績予想

- 前期のマレーシア工場稼働制限からの回復で増収増益
- 前期および当期(1Q)の価格適正化やコスト高騰の落ち着きが寄与し、売上総利益率は大きく改善

(単位: 百万円)	2021年12月期下期 ¹		2022年12月期下期 ²					
	実績	売上比	変更後			変更前(前期同様の会計基準)		
			計画	売上比	前期比	計画	売上比	前期比
売上高	37,002	100.0%	44,400	100.0%	-	44,800	100.0%	+21.1%
売上総利益	15,811	42.7%	20,400	45.9%	-	20,800	46.4%	+31.5%
販管費	12,563	34.0%	13,400	30.2%	+6.7%	13,400	29.9%	+6.7%
営業利益	3,248	8.8%	7,000	15.8%	-	7,400	16.5%	+127.8%
当期純利益 ³	2,406	6.5%	5,200	11.7%	+116.1%	5,200	11.6%	+116.1%

1 2021年12月期下期の為替レート 米ドル/円：111.92、ユーロ/円：130.00、ユーロ/米ドル：1.162

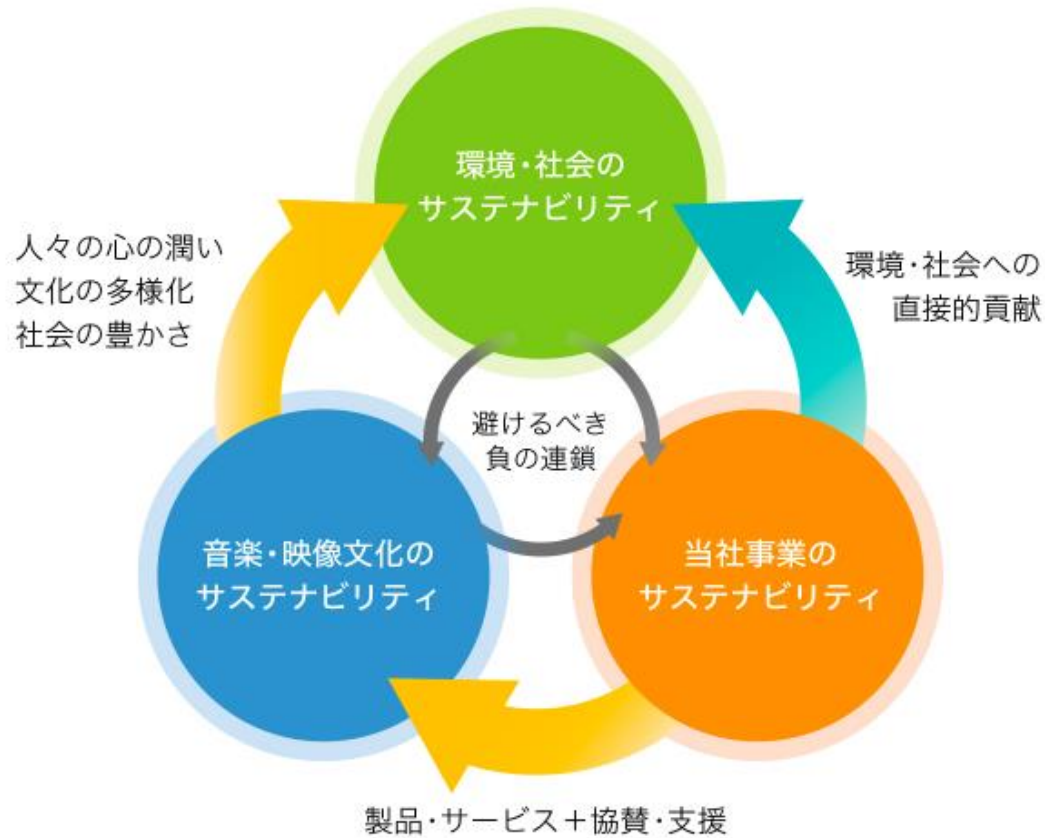
2 2022年12月期下期の想定為替レート 米ドル/円：113.00、ユーロ/円：127.00、ユーロ/米ドル：1.124

3 当期純利益は、「親会社株主に帰属する当期純利益」を指す

サステナビリティへの対応






















目指す姿

「環境・社会」、「音楽・映像文化」、「当社事業」それぞれのサステナビリティを高め合う好循環を生み出します



重要課題

環境・社会を含むすべてのステークホルダーの期待に応え、事業成長にもつながる取り組みを中心に重要課題を特定しています

重要課題	SDG s ターゲットとの関連
サプライチェーン・マネジメントの強化	    
音楽・映像文化の発展支援	      
人材の活力、能力発揮の最大化	  
成長(無形資産)への投資	    
ガバナンスのたゆみない強化	

サステナビリティへの対応

<主な取り組み事例>

再生可能エネルギーの活用



- 静岡県浜松市にある全事業所で使用する電力を、CO2フリー電力に

CO2排出量年間約**1,100トン削減**(予定)

機種数の削減



- 2019年末比で生産管理製商品数を**30%以上削減**

事業効率向上と廃棄削減に繋がり、収益力強化だけでなく環境負荷低減にも貢献

女性活躍の促進



- 女性が働きやすい会社を目指した取り組みが評価され、女性活躍推進企業として「**えるぼし**」の**最高位認定**を獲得



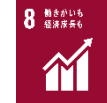
『えるぼし』認定（3つ星）ロゴマーク

音楽業界の活動支援



- コロナ禍の**音楽業界への支援**を募るクラウドファンディングを実施（日本）

多様な働き方の推進



- 数年に渡るトライアルを経て**フレックスタイム制度、テレワーク制度**を正式導入
- ブラジルや欧州の一部販売子会社では、テレワーク普及によりオフィスを廃止

Music Cross Aid

ライブエンタメ従事者支援基金

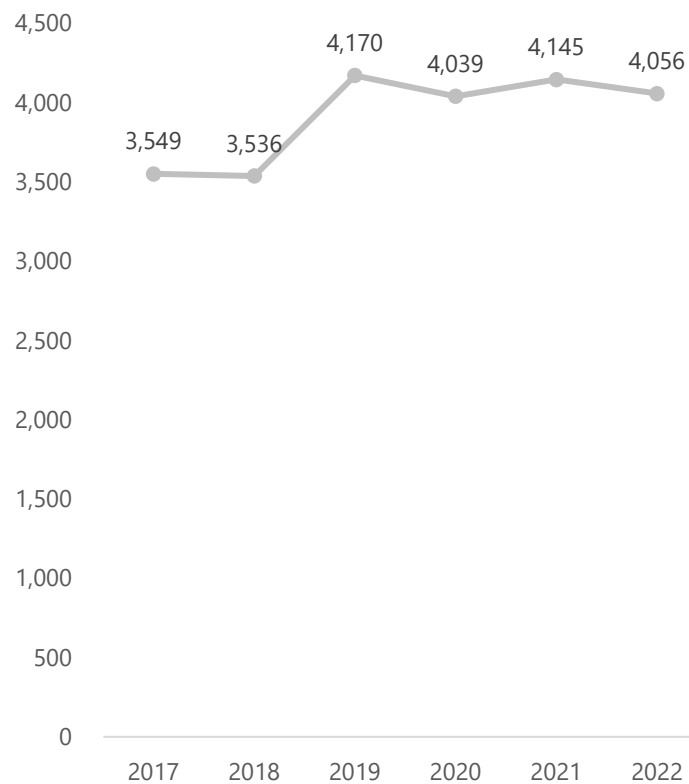
<https://musiccrossaid.jp/>

当社からの支援金100万円を合わせ、約350万円を寄付

研究開発／設備投資・減価償却

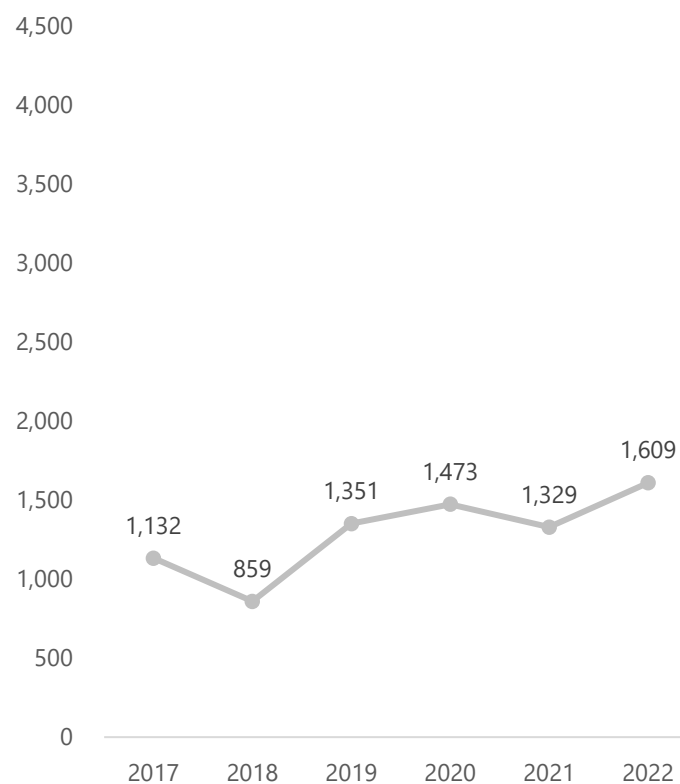
研究開発費¹

(JPY mn)



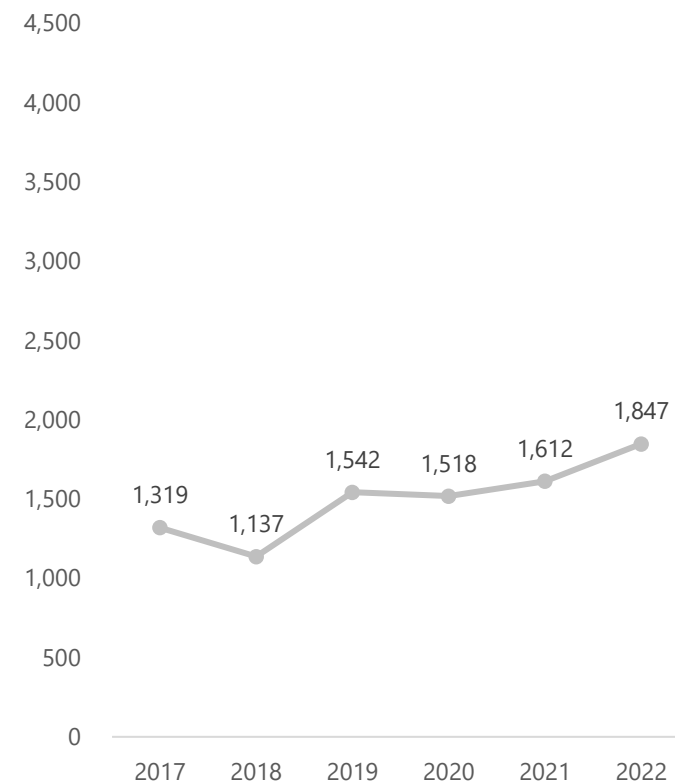
設備投資¹

(JPY mn)



減価償却費¹

(JPY mn)



¹ 2022年度の数値は計画値

主要連結財務数値(PL/指標)

(単位: 百万円)	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期
売上高	61,153	63,247	64,044	80,032
売上原価	31,536	33,006	33,664	43,895
売上総利益	29,617	30,240	30,379	36,137
販売費及び一般管理費	23,762	24,971	23,264	25,043
営業利益	5,854	5,269	7,115	11,093
営業外損益	-685	-542	-837	-990
経常利益	5,169	4,726	6,277	10,102
特別損益	-777	-646	-430	136
税金等調整前当期純利益	4,392	4,080	5,846	10,239
法人税等合計	1,788	1,488	1,538	1,650
親会社株主に帰属する当期純利益	3,048	2,629	4,301	8,586
EBITDA	6,992	6,811	8,633	12,706
D/Eレシオ	0.6x	0.6x	0.5x	0.2x
自己資本比率	45%	41%	43%	54%
Debt / EBITDA	1.6x	1.6x	1.1x	0.6x
ROE	12.5%	14.4%	22.7%	35.6%

主要連結財務数値(BS)

(単位: 百万円)	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期
現金及び預金	9,052	8,815	10,832	8,781
受取手形及び売掛金	8,065	8,913	5,930	7,444
たな卸資産合計	13,142	14,215	18,075	25,240
その他流動資産	1,918	1,120	1,220	1,156
流動資産合計	32,178	33,064	36,058	42,623
有形固定資産合計	4,998	5,784	5,761	5,857
のれん	32	27	22	20
その他固定資産	3,934	4,656	4,254	4,305
固定資産合計	8,965	10,468	10,038	10,183
資産合計	41,144	43,532	46,096	52,807
支払手形及び買掛金	3,949	4,130	5,228	6,391
短期借入金	2,086	3,118	138	-
1年内返済予定の長期借入金	1,000	1,000	3,935	1,252
その他流動負債	4,609	6,458	7,678	8,389
長期借入金	8,124	7,111	5,762	5,822
その他固定負債	2,852	3,486	3,203	2,295
負債合計	22,622	25,305	25,945	24,150
純資産合計	18,522	18,227	20,151	28,656
負債純資産合計	41,144	43,532	46,096	52,807

主要連結財務数値(CF)

(単位: 百万円)	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期
税金等調整前当期純利益	4,392	4,080	5,846	10,239
減価償却費	1,078	1,537	1,568	1,608
のれん償却額	59	4	4	4
売上債権の増減額	-677	-846	2,172	-347
たな卸資産の増減額	-1,178	-1,239	-4,288	-5,427
仕入債務の増減額	1,019	248	1,478	-106
法人税等の支払額	-2,797	-1,044	-1,816	-2,516
その他	1,353	2,252	1,936	1,475
営業キャッシュ・フロー	3,250	4,992	6,902	4,929
有形固定資産の取得による支出	-768	-1,036	-1,012	-1,208
有形固定資産の売却による収入	101	45	149	557
無形固定資産の取得による支出	-218	-576	-152	-98
投資有価証券の売却による収入	1,064	16	-	-
その他	-23	-37	113	-54
投資キャッシュ・フロー	154	-1,588	-901	-803
フリー・キャッシュ・フロー ¹	3,405	3,403	6,000	4,125
短期借入金の純増減額	1,845	1,057	-2,949	-143
長期借入れによる収入	5,000	-	6,200	1,500
長期借入金の返済による支出	-1,130	-1,012	-4,614	-4,123
配当金の支払額	-11,504	-1,902	-2,275	-2,922
その他	-7	-1,288	-30	-381
財務キャッシュ・フロー	-5,797	-3,146	-3,669	-6,071

¹ フリー・キャッシュ・フローは営業キャッシュ・フローと投資キャッシュ・フローの合計

主要連結財務数値(製品/地域別売上高)

(単位: 百万円)	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期	構成比 (2021年)
鍵盤楽器	15,551	17,104	17,842	24,792	31.0%
管打楽器	14,351	14,205	14,620	19,053	23.8%
ギター関連機器	16,411	16,744	16,712	19,093	23.9%
クリエイション関連機器 & サービス	7,647	8,267	8,010	10,122	12.6%
映像音響機器	4,624	4,289	4,597	4,282	5.3%
その他	2,566	2,634	2,261	2,689	3.4%
合計	61,153	63,247	64,044	80,032	100.0%

(単位: 百万円)	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期	構成比 (2021年)
日本	8,683	9,237	9,066	9,666	12.1%
北米	18,169	18,914	19,963	25,959	32.4%
欧州	19,751	19,518	21,027	24,958	31.2%
中国	6,005	7,194	6,304	8,673	10.8%
その他	8,543	8,381	7,682	10,775	13.5%
合計	61,153	63,247	64,044	80,032	100.0%

将来見通しに関する注意事項

本資料はローランド株式会社の「将来予想に関する記述に該当する情報」が記載されています。本資料における記述のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、将来予測に関する記述に該当します。これら将来予測に関する記述は、現在入手可能な情報に鑑みてなされた当社の仮定および判断に基づくものであり、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。これには既知または未知のリスクおよび不確実性ならびにその他の要因が内在しており、実際の業績と大きく異なる可能性があります。実際の業績に影響を及ぼす可能性がある要因には、当社の事業を取り巻く経済情勢、需要動向、為替相場の変動等が含まれます。