

2010年3月期(第38期) 第2四半期 決算説明会

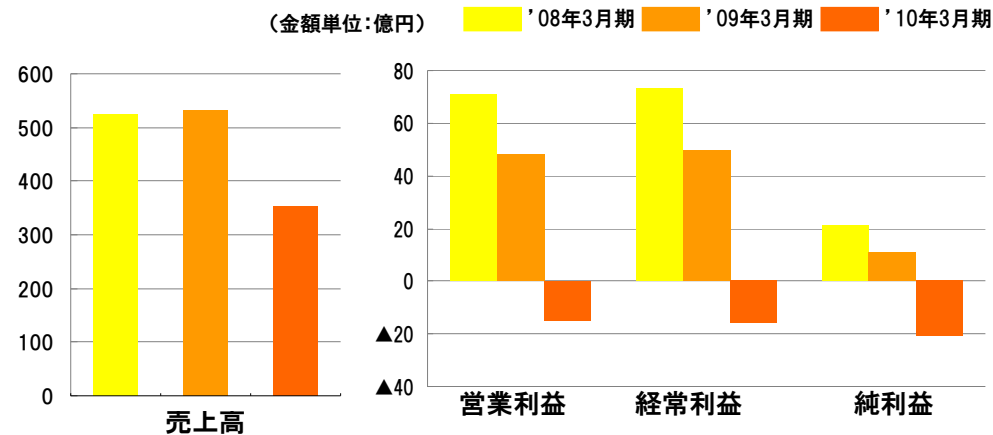
2009年11月13日(金)

ローランド株式会社
代表取締役社長 田中英一

2010年3月期 上半期 連結決算および事業別概要

○はじめに、2010年3月期上半期の連結決算および事業別概要について
ご説明いたします。

連結<上半期業績>



	(金額単位:億円)				(金額単位:円)		
	'08年3月期 上半期	'09年3月期 上半期	'10年3月期 上半期	増減率	'09年3月期 上半期	'10年3月期 上半期	円高率
売上高	525	531	354	▲33%	US\$ 105	95	10%
営業利益	71	48	▲15	-	EUR 161	127	21%
経常利益	73	50	▲16	-			
純利益	21	11	▲21	-			

○売上高は前期比**33%ダウン**の**354億円**、
 営業損失は**15億円**、
 経常損失は**16億円**となり、
 最終純利益は、棚卸し試算の未実現利益控除にかかる税効果の
 見直し影響もあり、**21億円の純損失**となりました。

○**2001年3月期**に連結中間決算が始まって以来の初めての減収、
 および営業、経常損失、また**7期ぶり**の純損失と
 大変厳しい結果となりました。

電子楽器事業



コンピュータ周辺機器事業



○次に事業別にご説明します。

ローランドの連結決算は、電子楽器事業と

ローランドDGが展開する業務用大型カラープリンターを中心とした

コンピュータ周辺機器事業で構成されています。

電子楽器事業



事業効率化推進

お客様への直接訴求

ソリューション提案

○電子楽器事業では、事業効率化の取り組みを推進する一方、販売店様の店舗内にローランド専用コーナーを設置いただくショップ・イン・ショップの展開など、お客様への直接訴求の推進や、お客様のニーズを幅広くとらえたソリューション提案による新規需要の開拓に注力しました。

国内市場

- ・ギター関連、低価格帯電子ピアノ、レコーダーが苦戦
- ・シンセサイザー、電子ドラム、高価格帯ピアノが堅調

⇒対前期比 約1割減少

欧州市場

- ・北欧、スペイン等が苦戦
- ・イギリス、ドイツ、フランスが前年並みを維持

⇒対前期比*約1割減少

* 為替、新規連結の影響を除く

北米市場

- ・個人消費の低迷が大きく影響
- ・シンセサイザーや電子ドラムの高価格帯商品、電子ピアノが苦戦

⇒対前期比*約3割減少

* 為替、新規連結の影響を除く

○その結果、日本国内では、ギター関連商品や、低価格帯の電子ピアノ、レコーダーが苦戦するものの、シンセサイザーや電子ドラムの新製品、高価格帯の電子ピアノが堅調に推移し、対前期比約1割の減少にとどまりました。

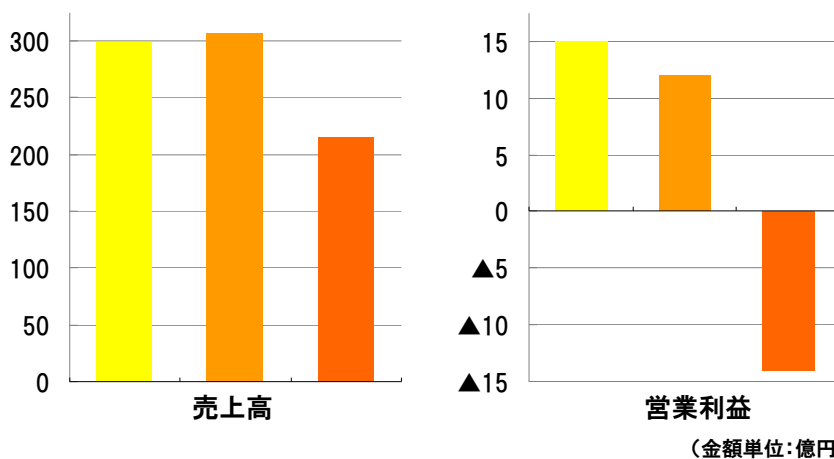
○また欧州でも、北欧やスペイン等において販売が落ち込むものの、イギリス、ドイツ、フランスではほぼ前年並みを維持し、為替の影響を除きますと、日本国内同様、対前期比約1割の減少にとどまりました。

○一方で北米では、個人消費の低迷が大きく影響し、シンセサイザーや電子ドラムの高価格帯商品、電子ピアノ等の家庭用電子楽器が伸び悩み、為替の影響を除きましても、対前期比約3割の減少となりました。

電子楽器事業<上半期業績>



(金額単位:億円) '08年3月期 '09年3月期 '10年3月期



	'08年3月期 上半期	'09年3月期 上半期	'10年3月期 上半期	増減率
売上高	299	307	215	▲30%
営業利益	15	12	▲14	-

○結果、電子楽器事業全体では、さらに円高の影響もあり、売上高は前期比30%ダウンの215億円となりました。

○営業利益は、コスト削減の効果はあったものの、大幅な減収と円高による海外販社の原価率悪化もあり、14億円の営業損失となりました。

VersaUV
PRINT&CUT LEC-330 / LEC-300
UV-LED インクジェットプリンター

VP-i Series *Roland DG Care model*
高速出力が魅力。しかもインクも選べます。

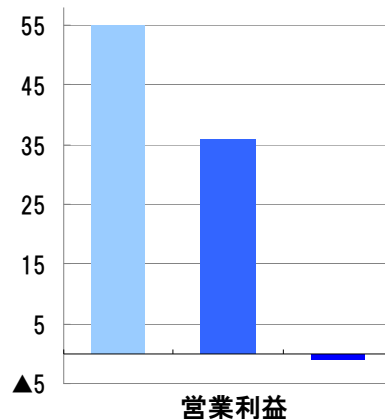
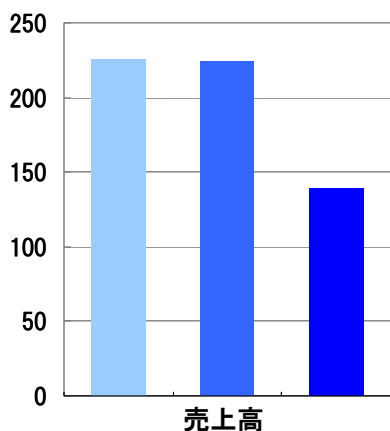
○コンピュータ周辺機器事業では、立体感のある印刷が可能なUVプリンターにより、新規市場の開拓を図るとともに、画質及び印刷速度を向上させたプリント&カット機のスタンダード機種の新製品を投入し、市場の活性化に努めました。

○しかし景気後退による企業の設備投資意欲の減退、資金調達環境の悪化等の影響で、プロ用機種の販売が低調に推移し、インク等のサプライ品の販売も減少しました。

コンピュータ周辺機器事業<上半期業績>



(金額単位:億円) '08年3月期 '09年3月期 '10年3月期



	'08年3月期 上半期	'09年3月期 上半期	'10年3月期 上半期	増減率
売上高	225	224	139	▲38%
営業利益	55	36	▲1	-

○結果、コンピュータ周辺機器事業全体では、円高の影響もあり、売上高は、前年比**38%**ダウンの**139**億円となりました。

○営業利益は、大幅な減収に加え、円高および生産・出荷調整による原価率の悪化もあり、**1**億円の営業損失となりました。

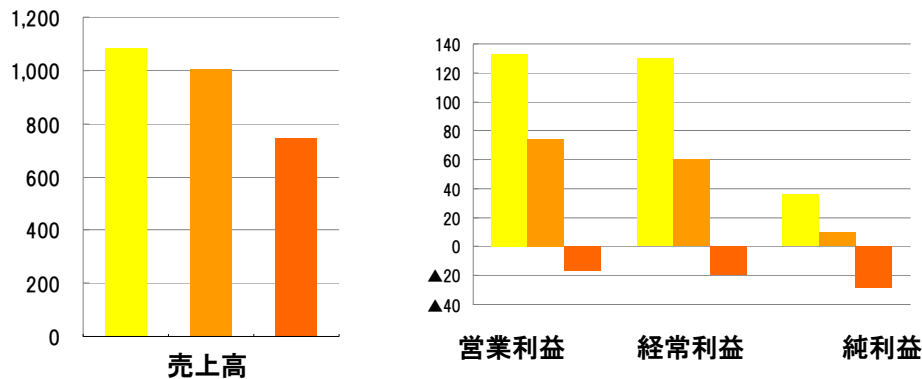
2010年3月期 通期業績予想

○続きまして2010年3月期の通期の予想について、ご説明します。
大変遺憾ながら、期初の予想より大幅な減収、減益を予想しております。

連結<通期業績予想>



(金額単位: 億円) '08年3月期 '09年3月期 '10年3月期
予想



(金額単位: 億円)

(金額単位: 円)

	'08年3月期	'09年3月期	'10年3月期 予想	増減率	(金額単位: 円)		円高率
					期初予想	予想 差異率	
売上高	1,085	1,005	745	▲26%	811	▲8%	
営業利益	133	74	▲17	-	8	-	US\$ 103 94 9%
経常利益	130	60	▲19	-	5	-	EUR 152 128 16%
当期純利益	36	10	▲29	-	▲6	-	

○連結売上高は、

期初の予想811億円に対して、8%ダウンの745億円、
前期比では26%ダウンとなります。

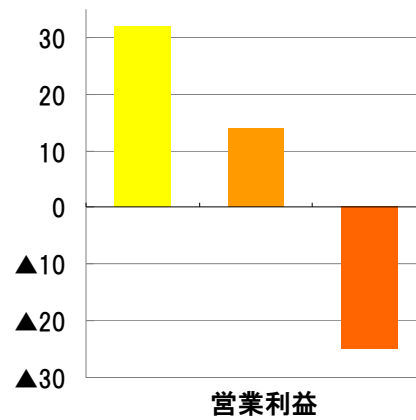
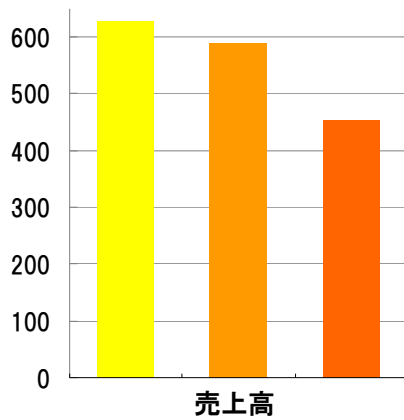
○営業利益は8億円の黒字予想に対して、営業損失17億円、
経常利益も5億円の黒字予想に対して、経常損失19億円、
そして6億円の損失予想に対して、29億円の純損失に、
それぞれ修正いたしました。

電子楽器事業<通期業績予想>



(金額単位: 億円)

■ '08年3月期 ■ '09年3月期 ■ '10年3月期
予想



(金額単位: 億円)

	'08年3月期	'09年3月期	'10年3月期 予想	増減率	期初予想	予想 差異率
売上高	629	588	455	▲23%	510	▲11%
営業利益	32	14	▲25	-	▲5	-

○電子楽器事業では、

売上高が期初の予想510億円に対して、11%ダウンの455億円、
前期比では23%ダウンとなります。

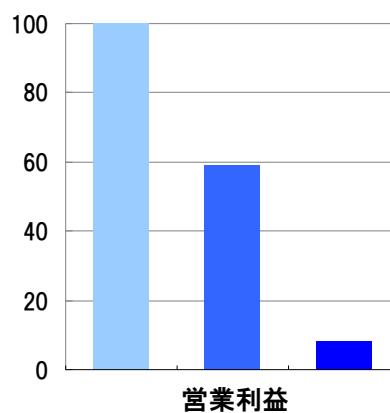
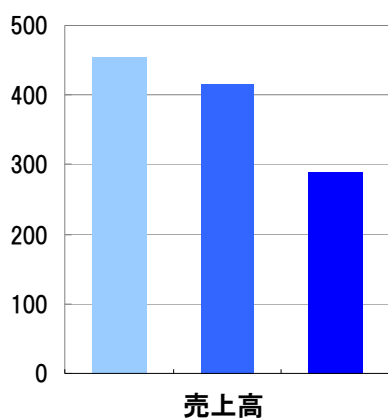
営業損失は5億円から25億円に修正いたしました。

コンピュータ周辺機器事業<通期業績予想>



(金額単位:億円)

'08年3月期 '09年3月期 '10年3月期
予想



(金額単位:億円)

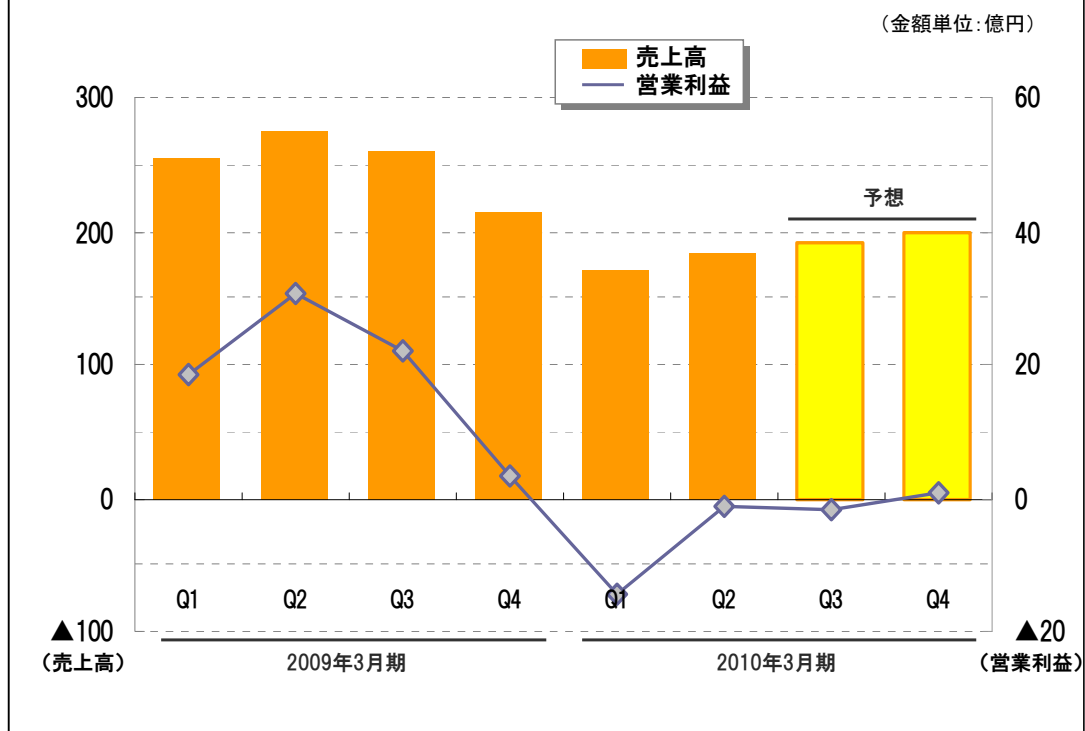
	'08年3月期	'09年3月期	'10年3月期 予想	増減率	期初予想	予想 差異率
売上高	456	416	290	▲30%	301	▲4%
営業利益	100	59	8	▲86%	13	▲38%

○コンピュータ周辺機器事業は、

売上高が期初の予想301億円に対して、4%ダウンの290億円、
前期比では30%ダウンとなります。

営業利益は13億円の予想に対して38%ダウンの8億円を予想しています。

連結＜四半期業績推移＞

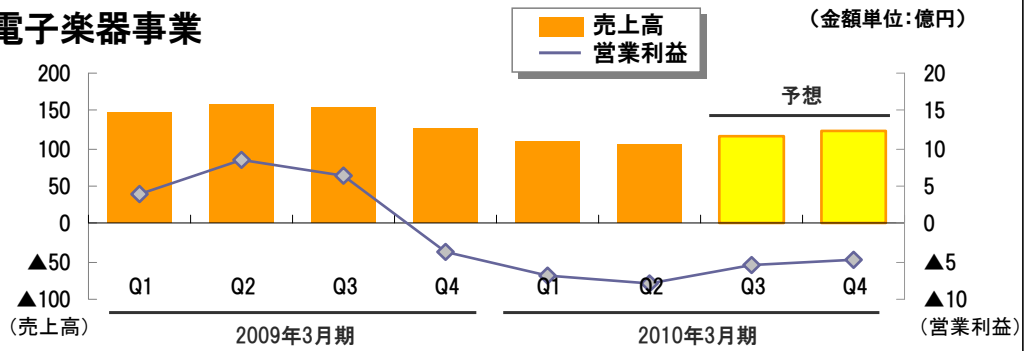


○従来予想では、下半期の回復により、
 通期での営業利益、経常利益の黒字化を見込んでおりましたが、
 現時点では、このグラフの通り、第4四半期からの回復を見込んでおります。

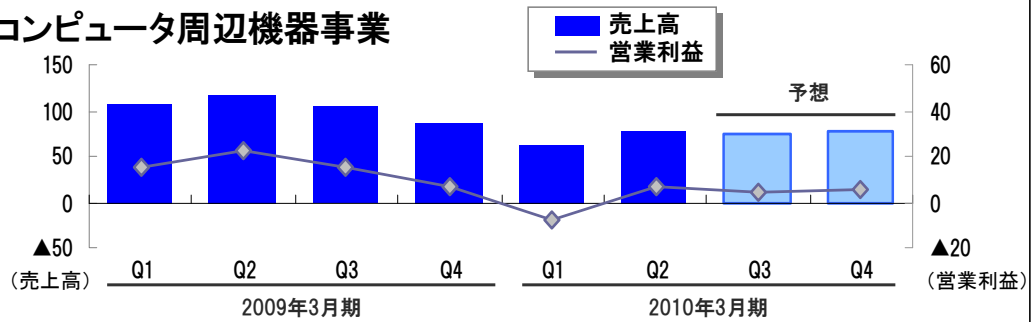
事業別＜四半期業績推移＞



電子楽器事業



コンピュータ周辺機器事業



○事業別では、電子楽器事業の回復基調が緩やかで、本格的な回復は来期以降を予想しています。

○コンピュータ周辺機器事業につきましては、当期の第2四半期より営業黒字に転換しており、回復基調にあります。

配当金

○次に配当金についてご説明します。

配当金



- ◇ 中間配当は、期初の予想通り1株当たり10円。
- ◇ 期末配当金は1株当たり10円を予想。中間配当金とあわせて、年間の配当金は1株当たり20円を予想。

<配当推移>

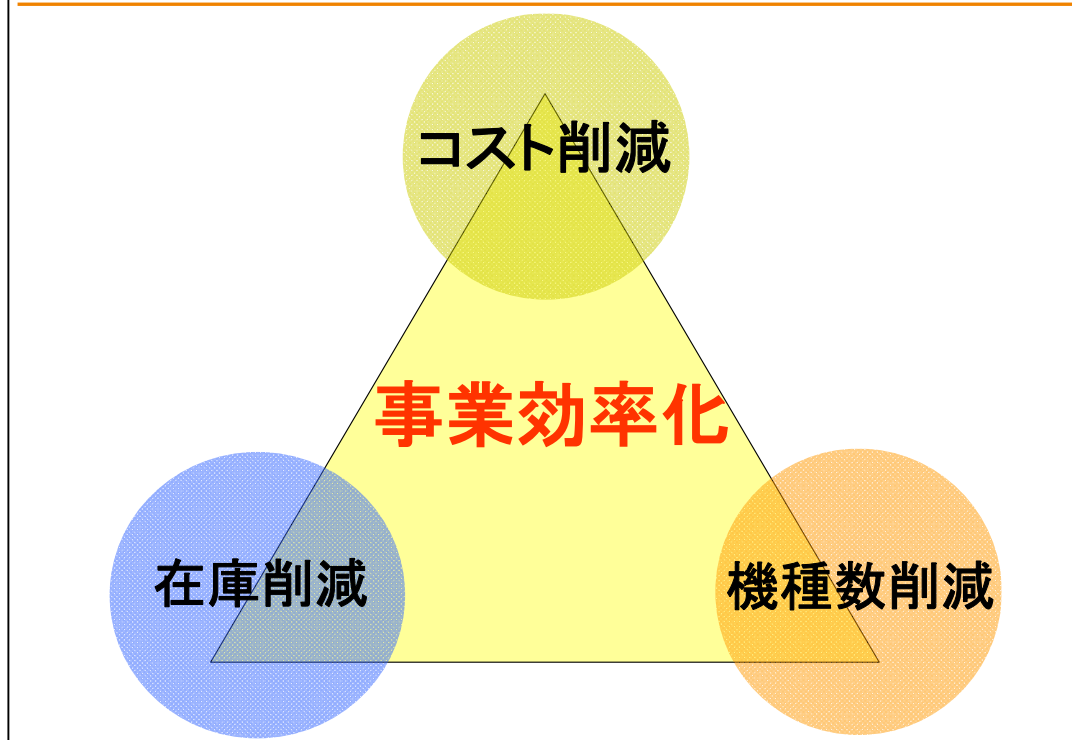
		2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期 予想
1株当たり 当期純利益	連結	144円22銭	41円72銭	▲115円50銭
	単体	101円55銭	40円37銭	7円49銭
1株当たり年間配当金		35円00銭	30円00銭	20円00銭
配当性向	連結	24.3%	71.9%	—
	単体	34.5%	74.3%	267.0%

○通期の業績予想は、期初の予想より下方修正しており、損失が増加しておりますが、安定配当を重視し、年間配当は、期初の予想通り1株当り20円を予想しています。

○中間配当金につきましては、通期の業績予想と配当方針に基づき、年間での配当金を予想し、その半額、1株当り10円とさせていただきます。

電子楽器事業 効率化の進捗状況および成長の取り組み

○それでは次に、電子楽器事業について、業績回復に向けての
事業効率化の進捗状況および成長の取り組みについてご説明いたします。



○現在、ローランドグループでは、
コスト、
在庫、
機種数
の3つの削減を中心に、事業効率化をすすめています。

コスト削減

ゼロベース
スピードアップ



コスト削減額 23億円

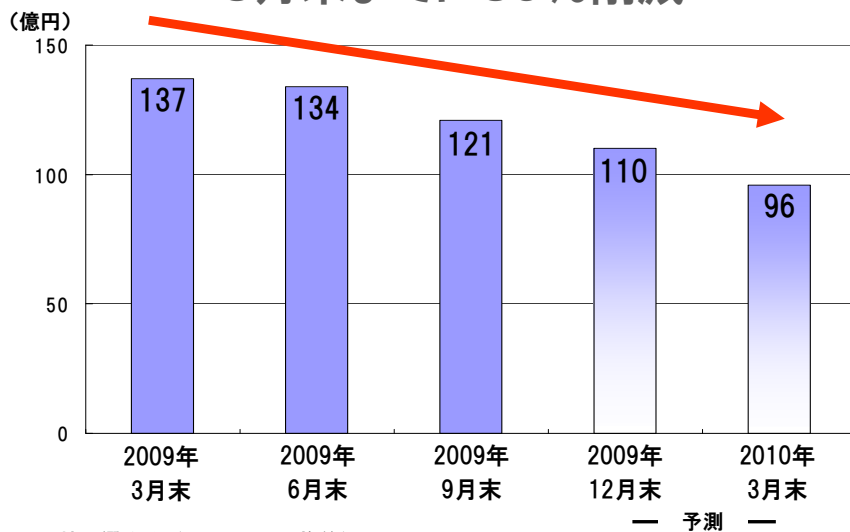
前年同期比13%減

(為替および新規連結の影響を除く)

○コスト削減は、従来のやり方にとらわれず、ゼロベースで考え、全ての活動をスピードアップすることを方針として掲げています。当上半期では為替の影響を除き実質23億円、前期比13%の削減をおこないました。

在庫削減

3月末までに30%削減



○在庫削減は製品在庫を、当期末で前期比30%の削減を目指しており、上半期末では為替影響を除き、実質11%の削減となっています。現時点では概ね予定通りではありますが、期末に向けて販売を促進していきます。

機種数削減

ハードウェア・ソフトウェア・アクセサリ
800機種以上



600機種へ

事業活動の集中・効率化

- 最後に機種数ですが、こちらも約800あった機種を200機種削減、当期末で600機種にまで絞込む予定です。
これにより、開発、生産、販売といった事業活動の集中、効率化をはかります。



Roland Corporation U.S. (米国販売会社)

人員削減

役員報酬削減

年金プランの見直し

マーケティング活動の効率化

計6億円のコストを削減

○次に現在赤字に陥っている主要子会社への対応について、ご説明いたします。

○まず北米の販売会社Roland USでは、人員削減や、役員の報酬削減、年金プランの見直し、マーケティング活動の効率化など、経営改革に取り組んでいます。
上半期では前期と比較して、6億円のコスト削減をおこないました。

○しかし課題はやはり販売回復であり、アメリカに展開する大手楽器チェーン店での販売低迷が大きく影響しています。

○それらに依存している状況を改善するため、チェーン店以外の独立系ディーラーを強化、育成すべく、ショップ・イン・ショップの展開を推進しています。



全国100拠点を突破

- ・ 販売店様の店舗に当社専用の展示スペース
- ・ 充実した商品展示
- ・ 専任販売員による接客
- ・ 商品の魅力をお客様に訴求



○北米と比較して、上半期の日本国内、欧州の減収幅がある程度おさえられた要因のひとつに、このショップ・イン・ショップの展開があります。おかげさまで日本国内ではこの11月に100拠点を越えました。



○ニューヨークの有名店、「J&R」にはピアノを中心としたショップ・イン・ショップを導入し、順調な滑り出しをみせています。

○また新規流通開拓として、BEST BUYなど大手家電量販店との取引拡大をすすめています。



○あわせて教育分野への取り組みも強化しています。

○専任のEducationチームを組織し、大学を中心に、ピアノやドラムの
レッスン・システムで、着実に成功例を増やしています。

○また専門学校やハイスクールでも導入をすすめています。



Roland Europe S.p.A.
(イタリア開発・製造子会社)



欧州向け
ピアノ



Vアコーディオン



クラシック・
オルガン



エンターテイメント



○次に経営再建途上にある、イタリアの開発・製造子会社Roland Europeです。

○同社が担う製品群はピアノ、アコーディオン、クラシック・オルガン、カラオケなどのエンターテイメントです。



○特にアコーディオンは、欧州では非常にポピュラーな楽器です。

○また中国、南米など、欧州に限らない市場規模をもち、新たなユーザー層の拡大もみせている、ローランドにとって非常に可能性の高い市場です。
日本でも近年、若い女性の関心が高まっています。

V-アコーディオン ラインアップ



累計出荷
1万台突破

○この11月にはV-Accordionが累計出荷台数1万台を突破しました。

○また最近では著名な多くのミュージシャンのステージでV-Accordionが活用されています。今年からは、世界中で人気のシルク・ド・ソレイユにも、使用していただいています。

○今後も本場イタリアのセンスと、「made in Italy」のブランドを活かして、ピアノ、ドラムと同様、電子アコーディオンの確固たる地位を築くよう、製品ラインアップの拡充に努めていきます。



クラシック・オルガン



欧州向け ピアノ



○またピアノ、クラシック・オルガンも欧州独特の文化や嗜好を反映する商品です。

○急速な景気後退により、さらなるコスト削減、リストラクチャリングをすすめていく予定ですが、欧州市場におけるシェア拡大をはかる上では、欧州における開発・生産拠点の必要性は揺るぎません。

○今後Roland Europeでは、欧州市場向けの商品に経営資源を集中する一方で、会社のスリム化をはかり、2011年度には黒字転換を目指します。

成長を目指す取り組み

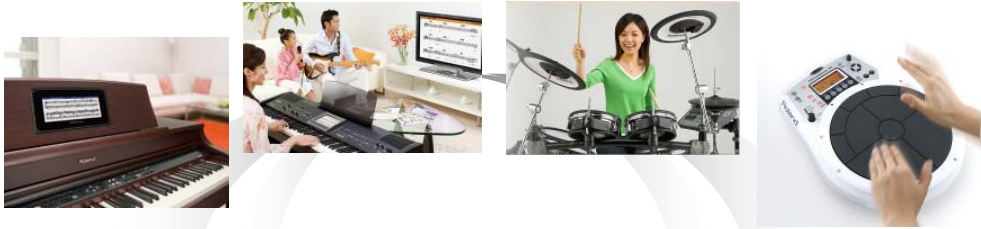
○さて、このような事業効率化の一方で、成長を目指す取り組みもすすめています。



○現在のローランドのコア・ビジネスは、
 ピアノ、オルガン、シンセなどの「鍵盤楽器」、
 「ドラム・パーカッション」、
 エフェクターやアンプなどの「ギター関連機器」、
 そして「レコーダー」です。



○ローランドが目指しているのはライブ志向の楽器です。
これらのビジネスは今後、10年先、20年先も必ず存在します。
当社はライブ・パフォーマンス製品に軸足を置いて、
ビジネスを行なっています。



Better Life with Music



○このコア・ビジネスの成長を目指す重要な取り組みが「Better Life with Music」です。

○これは、ご自宅のリビングルームをスタジオやコンサート会場に変え、家族や友達といっしょに音楽を楽しむ、楽器演奏を通じて生活の質の向上を提案するというコンセプトで、私どもの提唱しております楽器需要創造の一環です。

Better Life with Music



**Vドラム・ライト
HD-1**



**デジタル・グランド
RG-1**



**SD/CDレコーダー
CD-2e**

○そのためにこれまで、
静音電子ドラムHD-1、
ミニグランド型の電子ピアノRG-1、
パソコン無しでオーディオCDが作れるCD-2e
などをリリースしてまいりました。

Better Life with Music



楽器需要の拡大



○ローランドはバンド演奏向け製品が主力であると、受け止められがちですが、この「Better Life with Music」コンセプトをより鮮明とすることで、お客様の性別や年齢層の幅を広げ、さらなる楽器需要の拡大を図ります。

○そのためにはフラッグシップ・モデルだけでなく、よりリーズナブルな商品展開もすすめています。
現在の販売低迷の原因は決して楽器需要がなくなったわけではなく、あくまで景気低迷による買い控えです。
「Better Life with Music」のコンセプトを実現する商品で、市場の活性化をはかります。

電池対応製品

Roland



○特に現在注力しているのが、電池対応の製品群です。コンセント不要、持ち運びも簡単な電池対応製品は、使用する場所を選びません。

電池対応製品

Roland

Better Life with Music



ショルダー・シンセサイザー AX-Synth



モバイル・シンセサイザー JUNO-Di

○従来はエフェクター、レコーダー、アンプ等でしたが、これに
ショルダー・シンセサイザーAX-Synth、
モバイル・シンセサイザーJuno-Di
が加わりました。

Better Life with Music



ステレオ・ポータブル・アンプ BA-330

○さらに9月に発表しましたオールインワンPAシステムであるBA-330により、お客様にご提案できるアプリケーションの幅が大きく広がりました。

Easy Setting – Any Time, Anywhere



省電力化

環境負荷軽減

Better Life with Music

○Easy Settingにより、Any Time, Anywhere—

いつでもどこでも、手軽に演奏を楽しんでいただくことが可能です。

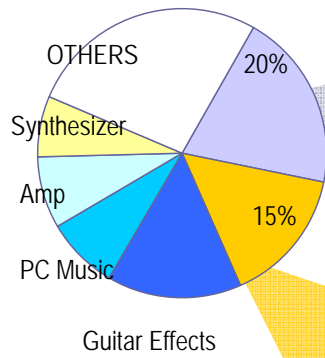
○また電池対応製品の実現には、省電力化が大きな課題でした。

特に高音質シンセサイザーでは非常に困難でしたが、当社独自開発の
カスタム・チップにより、省電力化を実現しました。

これにより充電式電池の使用が可能となり、環境負荷を大きく軽減し、
環境面においても「Better Life」を実現しています。

Drum & Percussion

連結売上構成



Home Piano

○またコア・ビジネスの大きな柱となるドラム、ピアノでも新製品を発表し、市場の活性化に努めています。

Omar Hakim



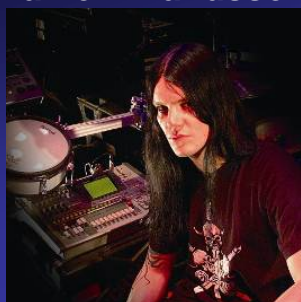
Kohta Igarashi



Johnny Rabb



Daniel Erlandsson



Soul Toul



Masayuki Muraishi



○当社の電子ドラムV-Drumsは、おかげさまで多くの著名ミュージシャンにご愛用いただいています。

V-ドラム 新製品 / フラッグシップモデル



○9月にはフラッグシップ・モデルとなるTD-20KXを発表しました。

○プロ・ステージでの演出や信頼性に徹底的にこだわり、
ドラム・セットとしての外観とハードウェアを一新しました。

V-ドラム 新製品
オールメッシュパッド エントリーモデル



TD-4KX



○また普及価格帯でもTD-4KXを発表。

全てのタムに、コア・コンピタンスであるメッシュ・パッドを採用、
コスト・パフォーマンスに優れた商品です。

V-Piano



○ローランドは今年の春にフラッグシップ・モデルV-Pianoを発売しました。
アコースティック・ピアノの発音プロセスを再現する、
まったく新しい音源方式を採用し、おかげさまで多くの賞を受賞しました。

V-Piano アーティスト



George Duke



David Benoit



Myron McKinley



Herman Jackson



Paul Mirkovich



Mano Hanes



○また既に、多くの著名ミュージシャンにご愛用いただくなど、
高い評価をいただいています。

New HP Series Super Natural Piano



V-Piano 技術をベースに発展

○今月発表のHPシリーズは、このV-Pianoの技術をベースに発展させた新音源 Super Natural Pianoを全てのラインアップに採用し、「楽器としての完成度」をさらに高めた商品です。

ライブ・イン・シネマ・コンプレックス

Roland



○また新製品の開発だけでなく、その魅力をお客様にお伝えする場面でも、様々な取り組みをおこなっています。

○今期の新たな試みは、ワーナー・マイカル様と協力して開催している「ローランド・ライブ・イン・シネマ・コンプレックス」です。

○電子楽器による演奏と映像のライブ・パフォーマンスを、ワーナー・マイカル様が展開する映画館でおこなうものです。

ライブ・イン・シネマ・コンプレックス



Roland
— BE BOLD. BE THE FUTURE. —

WARNER MYCAL CINEMAS

Roland Live in Cinema Complex

ローランド・ライブ・イン・シネマ・コンプレックス

ORGAN 3 DAYS!

ローランド & ワーナー・マイカル
映画館が、感動のライブステージに!



オルガンのすべてを全身で楽しむ、3日間。

大阪 10月 2日(金) 3日(土) 4日(日) ワーナー・マイカル・シネマズ 大日

横浜 10月16日(金) 17日(土) 18日(日) ワーナー・マイカル・シネマズ 港北ニュータウン

○初回は10月に大阪と横浜でそれぞれ3日ずつ開催し、両会場あわせて述べ2,000人のお客様にお越しいただきました。

○ワーナー・マイカル・シネマズは大型ショッピングセンターに併設しており、大人から子供まで、ご家族そろって気軽にコンサートを楽しんでいただくことができます。

○また映画館は、ローランドが提唱する音と映像のパフォーマンスをご覧いただくには最適です。

まだまだ試行錯誤の段階ではありますが、今後はオルガンだけでなく、ピアノやアコーディオンのコンサートもおこなっていきたいと考えています。

業務用音響機器



映像機器

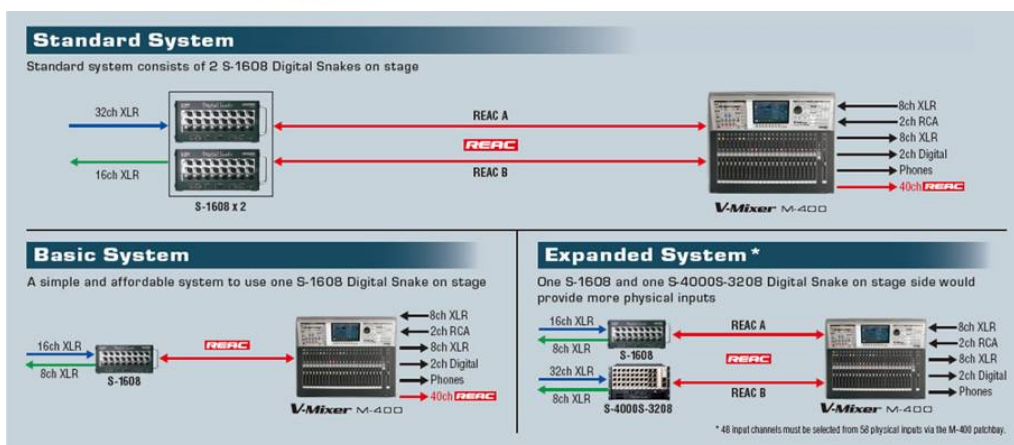


○そしてこのコア・ビジネスで培った技術資産を活用して、
あらたな成長分野として取り組んでいるのが、
業務用の音響機器と映像機器の分野です。

Roland Ethernet Audio Communication



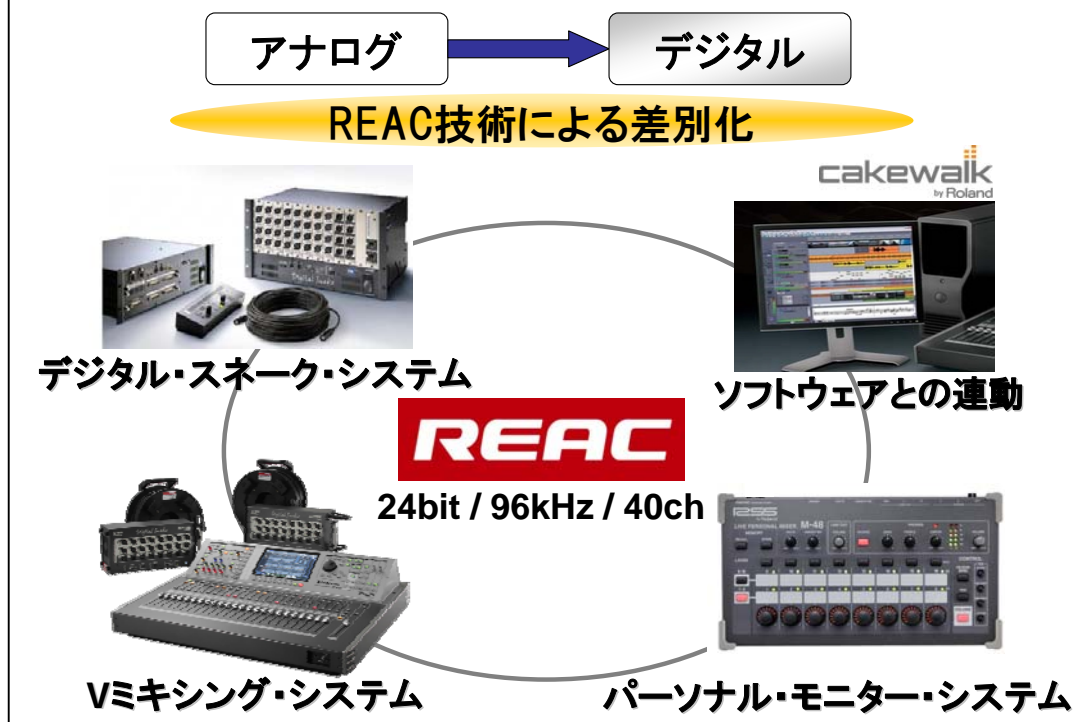
24bit / 96kHz / 40ch



○まず業務用音響機器の分野では、「REAC」というローランド独自の音声デジタル伝送技術を、「コア・コンピタンス技術」として展開しています。これは、双方向40チャンネルもの音声を、たった一本のLANケーブルで高速伝送するというデジタルオーディオの技術です。

○これまで音響分野の現場では、ケーブル類がスパゲッティのように煩雑にいりこんでおり、また音質もアナログ方式のため限界がありました。また職人的な専門性も必要でした。

REAC技術を使うことで、設営コストの削減と高音質の両立が可能となります。



○3年前に発表しましたDigital Snakeが、REAC搭載の一号機です。

翌年には、V-Mixing System M-400を発表しました。

さらに、当期より連結子会社化したCakewalk社の音楽ソフトウェアと組み合わせることで、マルチ・チャンネルの音声収録を実現しました。

本年にはミュージシャン自身がステージで、ミックス可能なパーソナル・ミキサーを発売しました。

○今、業務用音響機器の現場では、アナログからデジタルへの転換期にあり、このREACをローランドのコア・コンピタンス技術として、新規参入し、販売拡大を目指しています。



世界最小の48チャンネル ラックマウント・デジタル・ミキサー



イベント



コンサート



放送局



会議



ライブハウス

○またこの9月には、主力製品のV-Mixing System M-400をラックマウント・サイズに凝縮したM-380を発表しました。

○世界最小の48チャンネル、ラックマウント・デジタル・ミキサーです。イベントやコンサートといった用途に加えて、設備音響や放送局様からの引き合いも多くいただいています。

○さらに今月も新製品2機種を発表を予定しており、トータル26機種のラインナップが揃います。この分野の市場規模は非常に大きく、引き続き、REAC技術をコアにしたビジネスの拡大を目指します。



HDV

DV

SDI (HD)

SDI (SD)

DVI

RGB

HDMI

COMPONENT

「高品位ハイディフィニション技術」

○次に、映像機器の分野への取り組みを説明します。

○この分野は「高品位ハイディフィニション技術」が
コア・コンピタンス技術です。



ビデオ・フィールド・コンバーター VC-50HD

○本年4月にはビデオ・フィールド・コンバーター、VC-50HDを発表しました。
Blu-rayとのワークフローが高い評価を得ており、既に大手放送局様や、
 新たなお客様として、手術など映像記録が重要な医療分野にも導入を
 すすめています。



ビデオ・コンバーター

トータル・ソリューション提案

ライブ・ビデオ・ミキサー



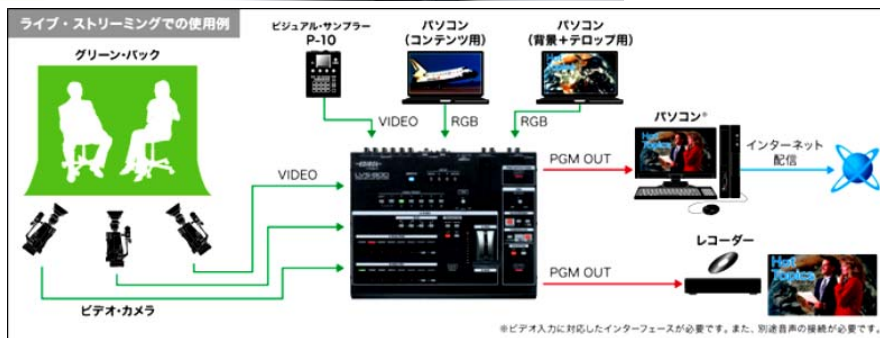
業務用ビデオ送出機



業務用ビデオ録音機

○また映像分野では、現在、ライブ・ビデオ・ミキサーを中心に展開しています。ビデオコンバーター、業務用ビデオ送出機、業務用ビデオ録画機といった周辺機器の拡充により、トータルでのライブ・ソリューション提案を強化していきます。

LVS-800 VIDEO MIX/LIVE SWITCHER



○先月、発売開始したばかりの新製品LVS-800は、昨今需要が伸びております
Webキャストにも活用されており、ますます充実したソリューション提案が
可能となってきました。

新たな成長分野



業務用音響機器



映像機器



「アナログ」から「デジタル」への市場の流れ

- 残念ながら、設備投資抑制のなか、業務用音響、映像機器ともに、上半期の業績は低調に推移しましたが、アナログからデジタルへ、という市場の流れは変わりません。
- 導入事例も着実に増えてきており、この数年間の取り組みに関し市場からの一定の信頼を得てることができたと思います。
この信頼こそが、業務用分野での成長に欠かせない基礎となると考えます。



○また新たな成長分野としてとらえているのが、パソコン・ベースの音楽制作、コンピュータ・ミュージックの分野です。

○コンピュータ・ミュージックと言うと、楽譜のデータをパソコンに打ち込んで、電子楽器を演奏させる、というものをご想像されるかもしれませんが、現在の状況は大きく変わっています。



専門スタジオ

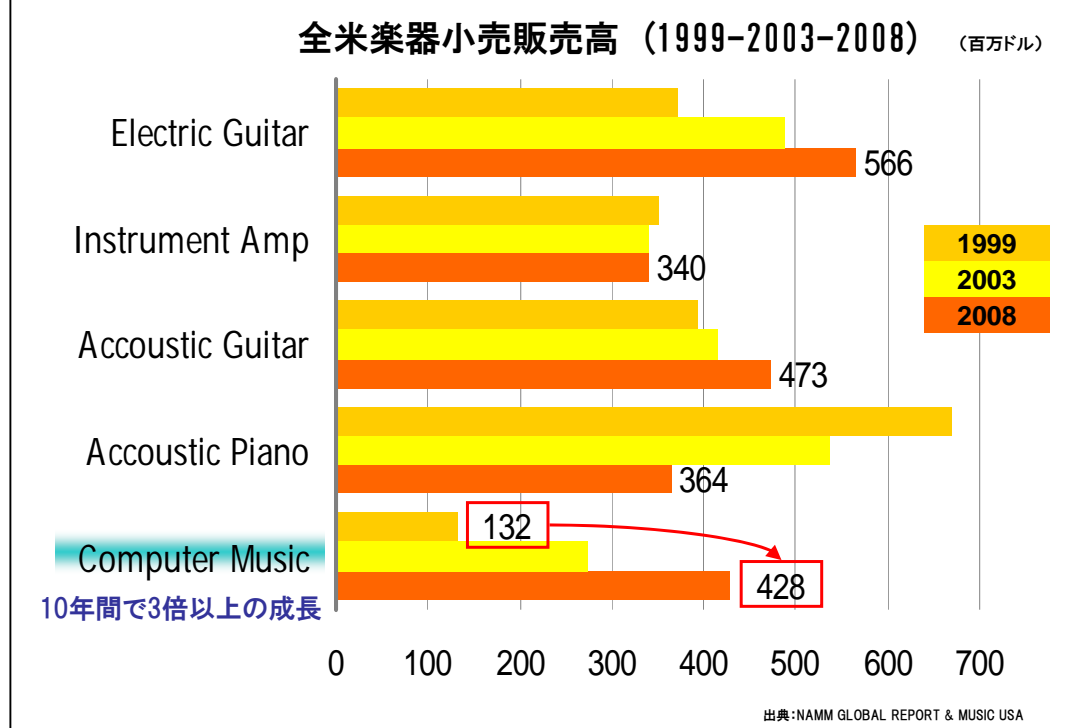


リビングルーム

ホーム・レコーディングが可能な時代へ

- パソコン性能の飛躍的向上により、専門のスタジオでなければできなかったことも、ご家庭のリビングで可能となってきています。
ホーム・レコーディングと言えるものです。

コンピュータ・ミュージック市場の傾向



- この変化にともない市場規模も大きく成長しています。
スライドは、アメリカのコンピュータ・ミュージック市場規模の推移です。
- 10年前と比較しますと3倍以上の成長、
現在ではアコースティック・ピアノを上回る市場規模です。
この分野は、ギタリストや鍵盤、ドラム、ボーカリストなど、
幅広いお客様をターゲットとできる分野です。

V-STUDIO 100

Digital Audio Workstation



○そこでローランドが本年、投入した製品が**V-STUDIO 100**です。

V-STUDIOはCakewalk社のソフトウェアと、ローランドが専用に開発した小型軽量ハードウェアを統合した音楽制作システムです。

○ハードとソフトが融合することで、その操作性や機能性において、音楽制作に馴染みのないお客様にも、大きく敷居を下げ、高音質で快適な音楽制作を提供するオール・イン・ワン・パッケージです。ホーム・レコーディングをより身近にすることで、お客様の幅をひろげていきます。



○このように電子楽器事業では、
ライブ・パフォーマンスに軸足を置いたビジネスをコアとして、
その技術資産を活用し、映像・業務用音響機器とホーム・レコーディングを
新規分野として、新たな成長を目指しています。

○それぞれの市場規模から考えますと、現在の電子楽器事業の2倍、3倍の成長も
可能だと考えています。
楽器産業は成熟産業とよく言われますが、ローランドが持っている技術資産を活用
できる分野は、まだまだ大きくひろがり、非常に大きな可能性をもっています。

○「楽器としての完成度」を追求する「モノづくり」の姿勢は崩すことなく、
お客様の「Better Life with Music」をトータルでサポートし続けることで、
ローランドの成長につなげていきます。

補足資料

上半期為替レート 前期比較

(金額単位:円)

通貨	当期上半期	前期上半期	対前期比	
US\$	95	105	▲10	▲9.5%
EUR	127	161	▲34	▲21.1%

為替のインパクト
(1円変動あたりの年間影響額)

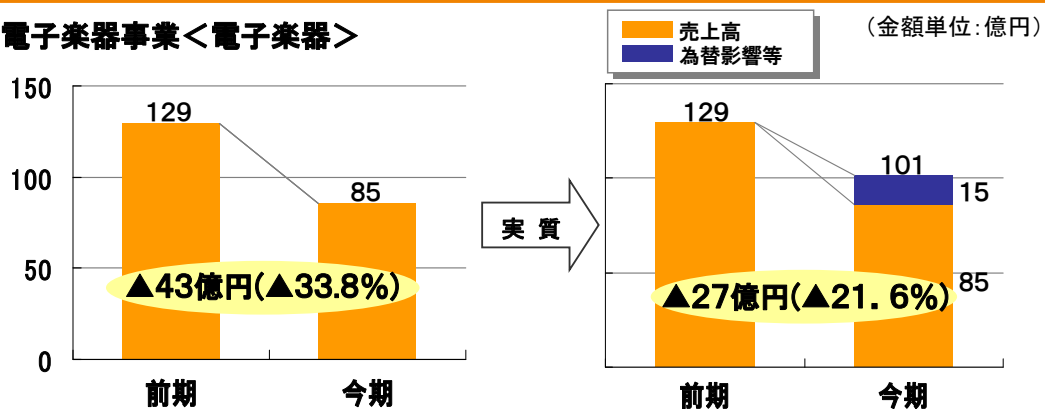
(金額単位:億円)

区分	通貨	売上高	営業利益
電子楽器事業	US\$	1.2	0.6
	EUR	0.8	0.2
コンピュータ周辺機器事業	US\$	0.8	0.5
	EUR	0.6	0.4
合計	US\$	2.0	1.1
	EUR	1.4	0.6

セグメント別売上高 前期比較(第2四半期累計)



電子楽器事業<電子楽器>



主要製品群の前期増減

・シンセサイザー

▲12.9億円(▲46.9%) 実質増減: ▲10.4億円(▲37.9%)

・電子ドラム&パーカッション

▲15.3億円(▲26.5%) 実質増減: ▲7.2億円(▲12.5%)

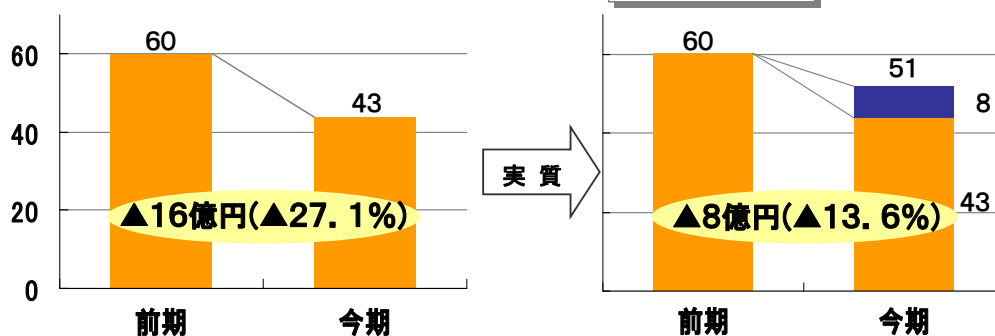
セグメント別売上高 前期比較(第2四半期累計)



電子楽器事業<ギター関連電子楽器>

売上高
為替影響等

(金額単位: 億円)



主要製品群の前期増減

・ギターエフェクター

▲9.6億円(▲22.9%) 実質増減: ▲3.6億円(▲8.7%)

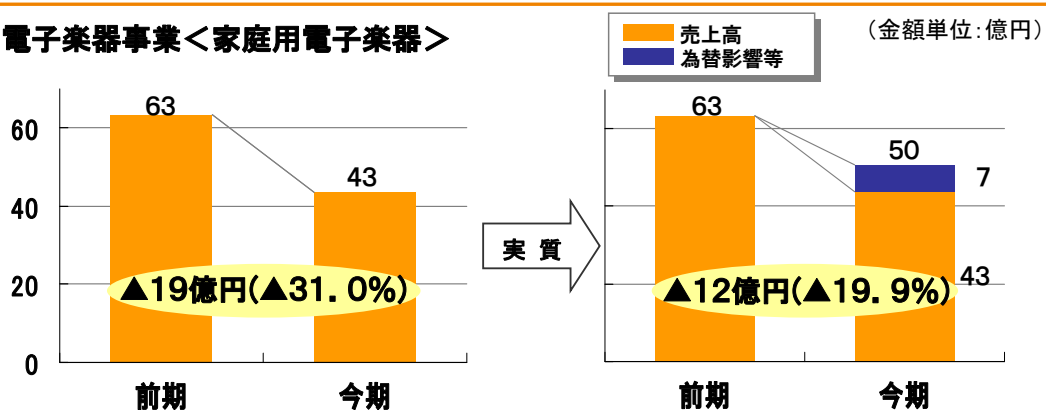
・ギター用マルチトラックレコーダー

▲4.6億円(▲49.9%) 実質増減: ▲3.6億円(▲39.3%)

セグメント別売上高 前期比較(第2四半期累計)



電子楽器事業<家庭用電子楽器>



主要製品群の前期増減

・電子ピアノ

▲11.5億円(▲27.0%) 実質増減: ▲6.6億円(▲15.5%)

・オルガン

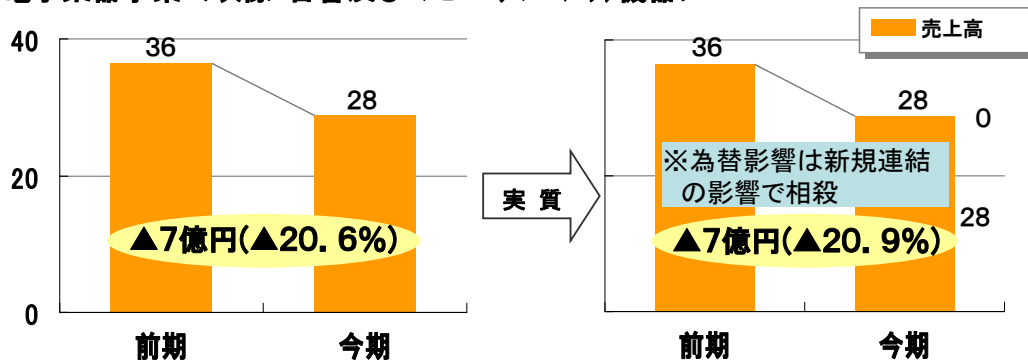
▲4.7億円(▲38.9%) 実質増減: ▲3.6億円(▲29.8%)

セグメント別売上高 前期比較(第2四半期累計)



電子楽器事業<映像・音響及びコンピュータ・ミュージック機器>

(金額単位: 億円)



主要製品群の前期増減

・コンピュータ・ミュージック機器

▲3.7億円(▲17.6%)

実質増減: ▲5.3億円(▲24.6%)

・映像機器

▲1.7億円(▲21.4%)

実質増減: ▲1.1億円(▲14.0%)

・音響機器

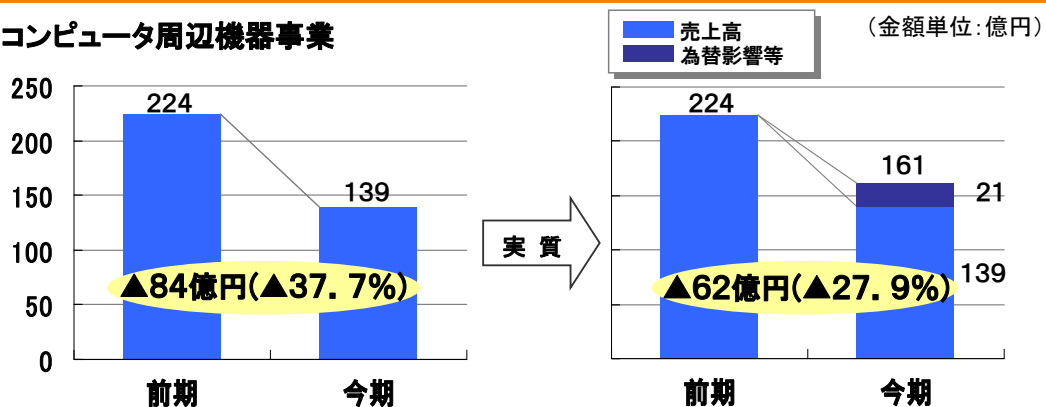
▲1.9億円(▲29.7%)

実質増減: ▲1.1億円(▲17.5%)

セグメント別売上高 前期比較(第2四半期累計)



コンピュータ周辺機器事業



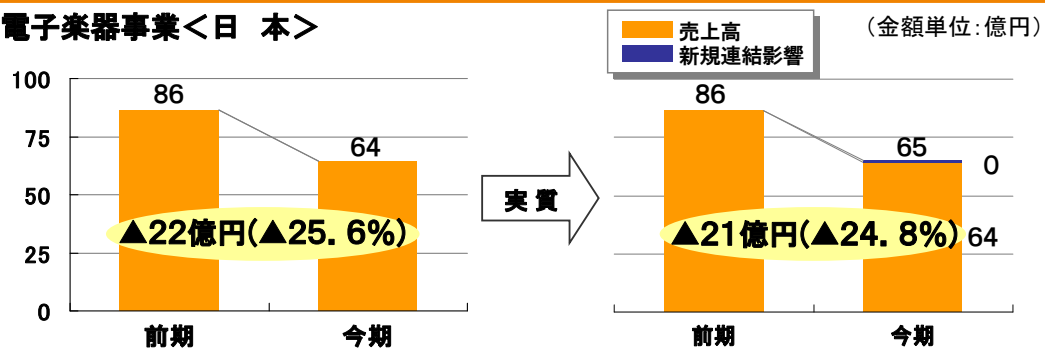
主要製品群の前期増減

- ・プリンター
▲51.2億円(▲47.3%)
- ・サプライ
▲16.6億円(▲25.5%)

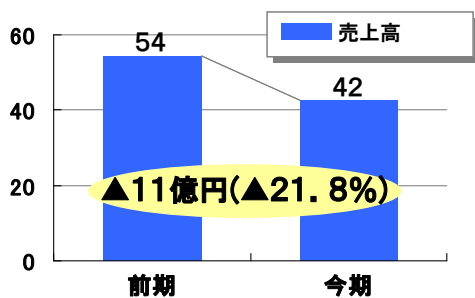
エリア別売上高 前期比較(第2四半期累計)



電子楽器事業<日本>



コンピュータ周辺機器事業<日本>



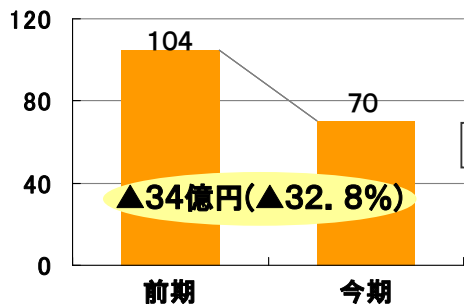
※為替影響等は無し

エリア別売上高 前期比較(第2四半期累計)

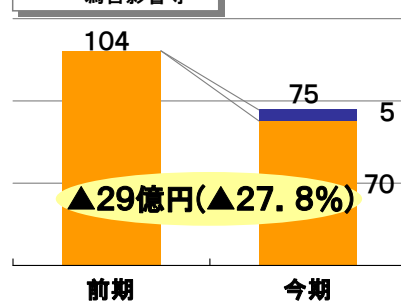


電子楽器事業<北米>

売上高
為替影響等 (金額単位: 億円)

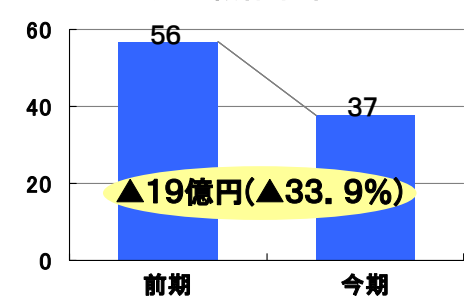


実質

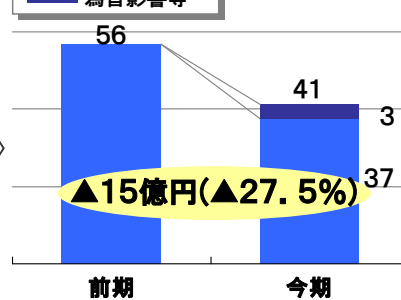


コンピュータ周辺機器事業<北米>

売上高
為替影響等



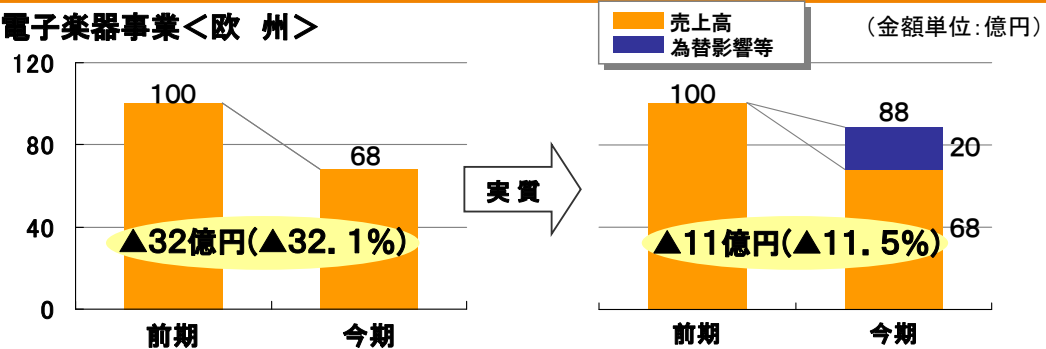
実質



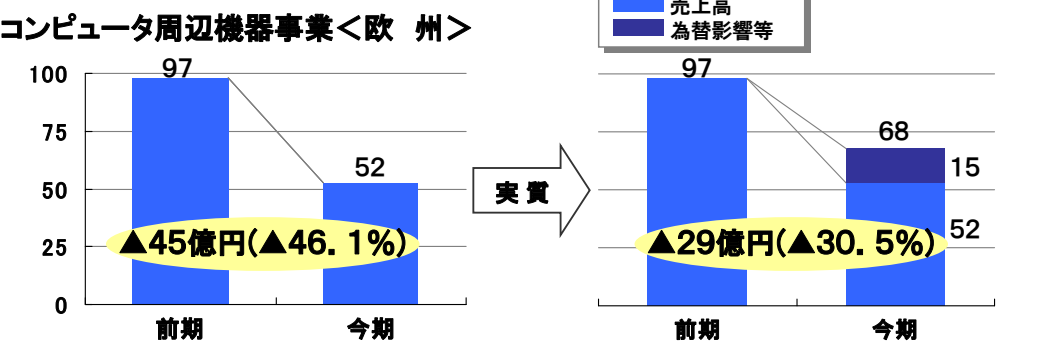
エリア別売上高 前期比較(第2四半期累計)



電子楽器事業<欧州>



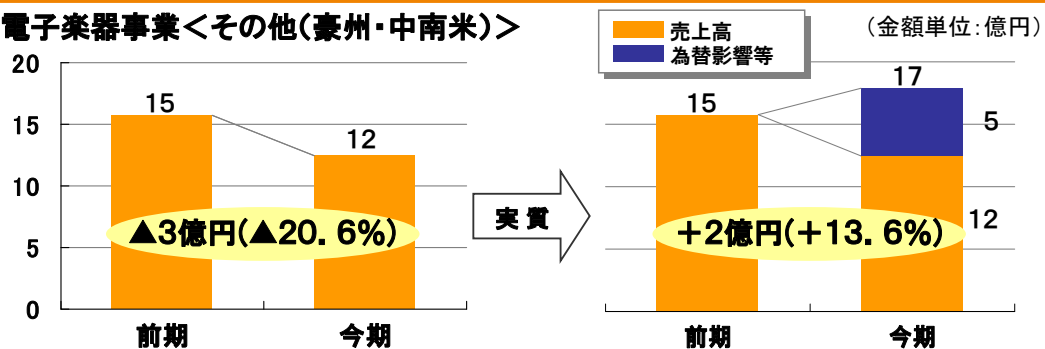
コンピュータ周辺機器事業<欧州>



エリア別売上高 前期比較(第2四半期累計)



電子楽器事業<その他(豪州・中南米)>



コンピュータ周辺機器事業<その他(中南米)>

