

# 2010年3月期(第38期) 決算説明会

2010年5月14日(金)

ローランド株式会社

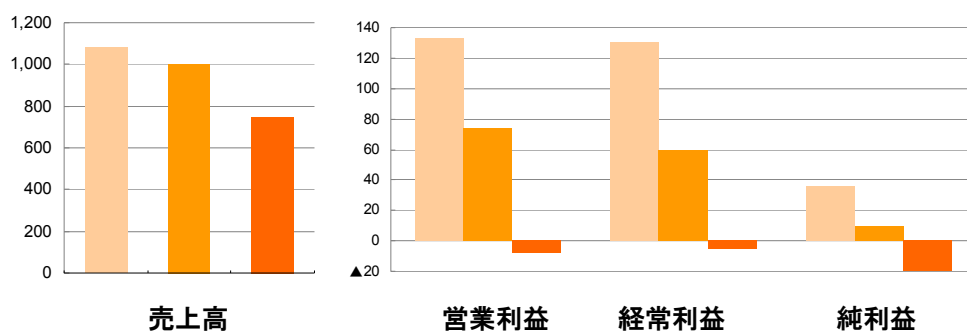
# 2010年3月期 連結決算および事業別概況

○はじめに、2010年3月期、第38期の連結決算および事業別概況について  
ご説明いたします。

## 連結業績《2010年3月期》



(金額単位:億円) '08年3月期 '09年3月期 '10年3月期



(金額単位:億円)

	'08年3月期	'09年3月期	'10年3月期	増減	増減率
売上高	1,085	1,005	750	▲254	▲25%
営業利益	133	74	▲8	▲82	-
経常利益	130	60	▲5	▲65	-
純利益	36	10	▲20	▲31	-

○大変遺憾ながら、売上高は750億円、前期比25%ダウンの大幅な減収、利益面では、営業損失が8億円、経常損失が5億円。最終ネット利益は20億円の純損失となりました。

2期連続の減収であり、連結決算始まって以来の営業、経常損失、2003年3月期以来7期ぶりの純損失となります。

電子楽器事業



コンピュータ周辺機器事業

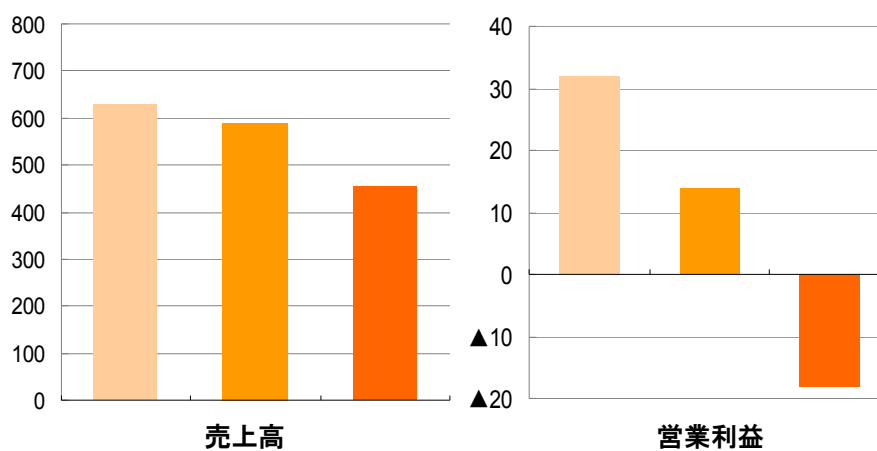


○次に売上高および営業利益について、事業別にご説明いたします。  
ローランドの連結決算は電子楽器事業と、  
ローランドDGが展開する業務用大型カラープリンターを中心とした  
コンピュータ周辺機器事業のふたつの事業で構成されています。

## 電子楽器事業《2010年3月期》



(金額単位:億円) '08年3月期 '09年3月期 '10年3月期

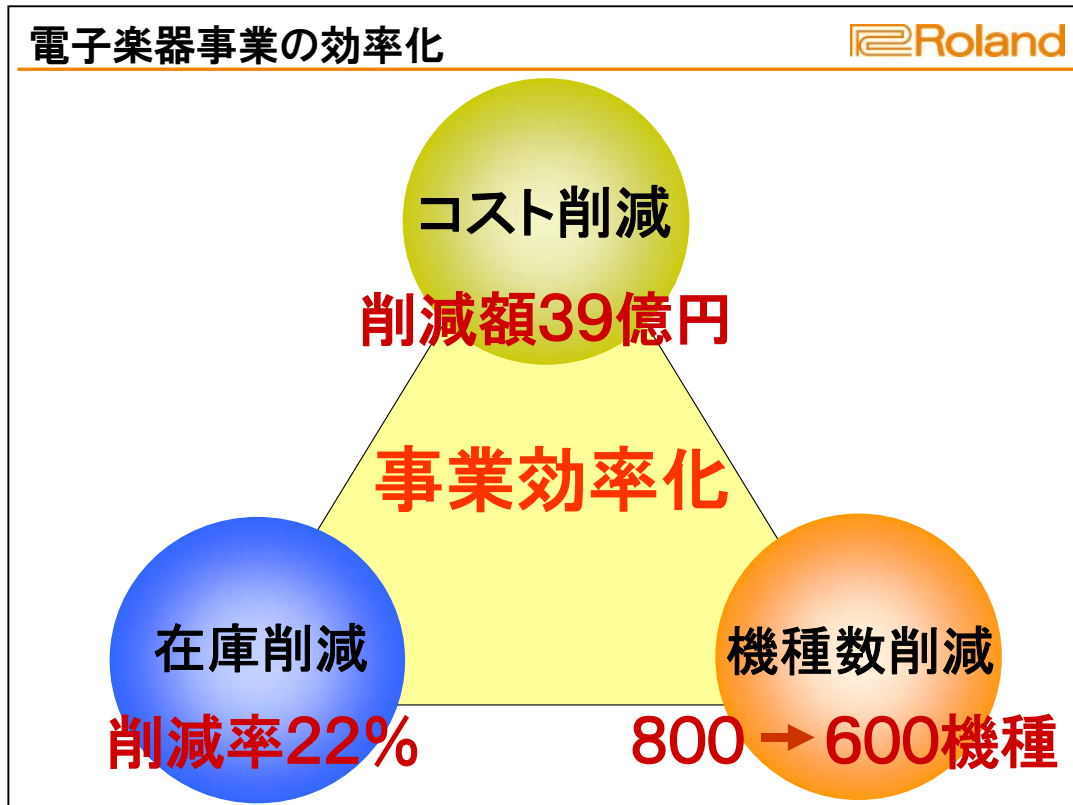


(金額単位:億円)

	'08年3月期	'09年3月期	'10年3月期	増減	増減率
売上高	629	588	454	▲133	▲23%
営業利益	32	14	▲18	▲33	-

○電子楽器事業の売上高は454億円、前期比133億円、23%の減収となりました。

利益面では、減収に加え、円高による海外販売会社の原価率悪化もあり、前期比33億円減の18億円の営業損失となりました。



○電子楽器事業では厳しい経営環境を受けて、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きました。

コスト削減で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、為替の影響を除き前期比で約39億円のコスト削減を実現しました。

在庫削減は当期末で前期比30%の削減目標に対して22%と、目標には至らなかったものの、キャッシュフローの大幅な改善に繋がりました。

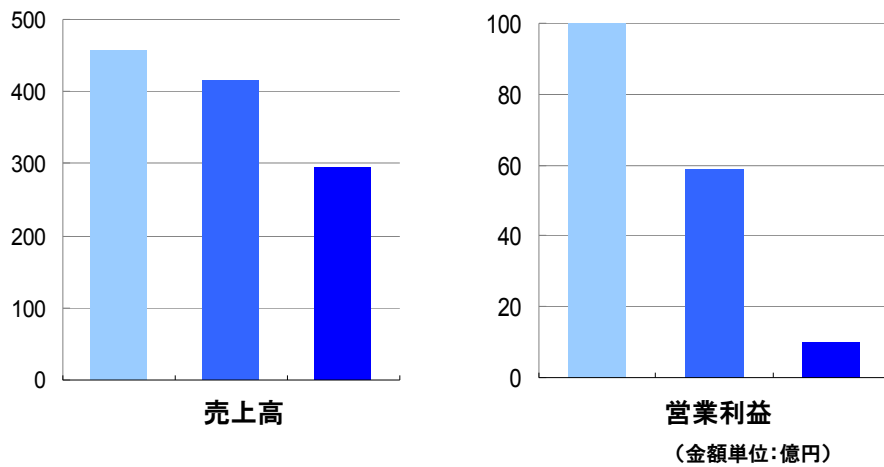
機種数削減は、目標通り、約800あった機種を600機種まで絞込み、経営活動の効率化をはかっています。

但し、この取り組みも、大幅な減収影響をカバーするには至りませんでした。

## コンピュータ周辺機器事業《2010年3月期》



(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	'09年3月期	'10年3月期	増減	増減率
売上高	456	416	295	▲120	▲29%
営業利益	100	59	10	▲48	▲82%

○コンピュータ周辺機器事業は、各種新製品投入により市場の活性化に努めましたが、年度を通じて企業の設備投資の抑制や金融機関による信用収縮等が販売に影響し、売上高295億円、前期比120億円、29%の減収となりました。

利益面では、在庫の圧縮やコスト削減の効果はあったものの、減収に加え、生産調整と円高による海外販売会社の原価率悪化の影響が大きく、営業利益は、前期比48億円減の10億円となりました。

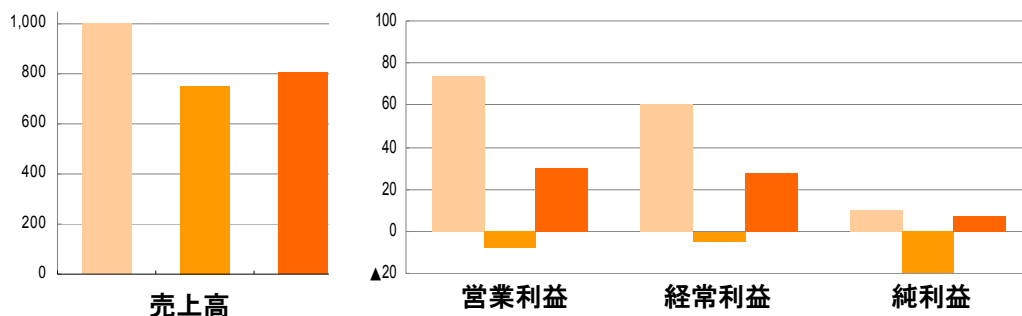
# 2011年3月期 業績予想

○次に2011年3月期の予想について、ご説明します。

## 連結業績《2011年3月期予想》



(金額単位: 億円) '09年3月期 '10年3月期 '11年3月期



(金額単位: 億円)

	'09年3月期	'10年3月期	'11年3月期	増減	増減率
売上高	1,005	750	810	+59	+8%
営業利益	74	▲8	30	+38	-
経常利益	60	▲5	28	+33	-
純利益	10	▲20	7	+27	-

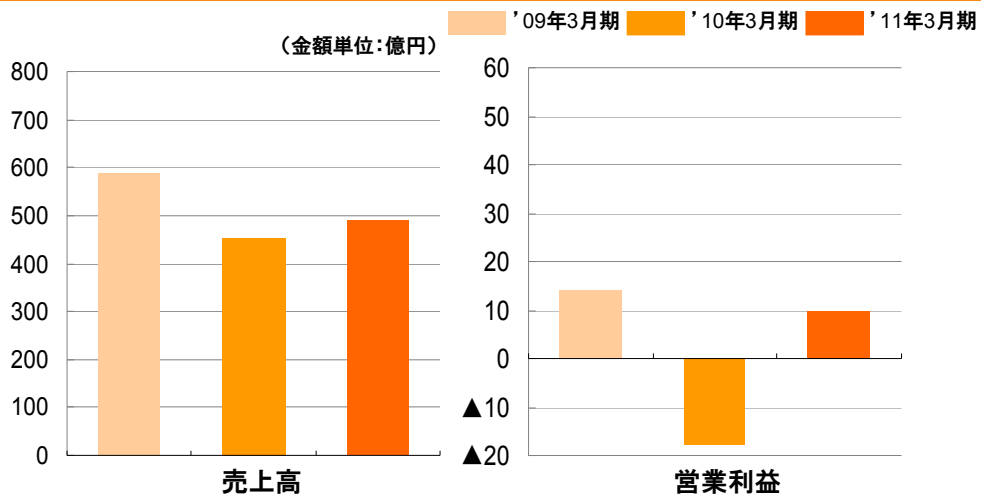
○連結売上高は、前期比59億円、8%増の810億円

営業利益は、38億円増の30億円

経常利益は、33億円増の28億円、

当期純利益は27億円増の7億円と、いずれも黒字化を予想しています。

## 電子楽器事業 《2011年3月期予想》



(金額単位:億円)

	'09年3月期	'10年3月期	'11年3月期	増減	増減率
売上高	588	454	490	+35	+8%
営業利益	14	▲18	10	+28	-

○次に事業別にご説明いたします。

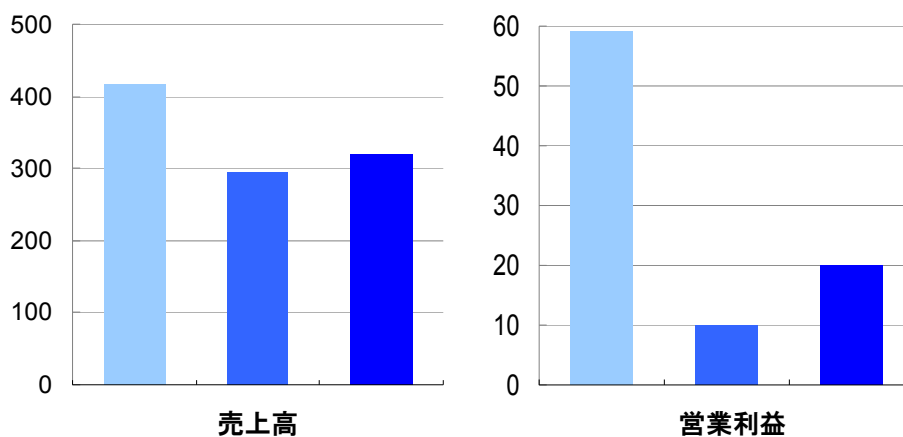
電子楽器事業の売上高は前期比35億円、8%増の490億円、  
営業利益は28億円増の10億円を予想しています。

経費が集中することもあり第1四半期は営業赤字が続きますが、  
市場ニーズに合った新製品により販売増加を図り、第2四半期で黒字転換、  
通期での営業黒字化を見込んでいます。

## コンピュータ周辺機器事業《2011年3月期予想》



(金額単位:億円) '09年3月期 '10年3月期 '11年3月期



(金額単位:億円)

	'09年3月期	'10年3月期	'11年3月期	増減	増減率
売上高	416	295	320	+24	+8%
営業利益	59	10	20	+9	+89%

○コンピュータ周辺機器事業の売上高は前期比24億円、8%増の320億円、営業利益は9億円、89%増の20億円を予想しています。

**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。



待望のメタリックシルバー  
インク搭載モデル誕生！

**SOLJET**<sub>PRO</sub>  
**XC-540MT**

**世界初**

メタリックシルバーインク搭載



Roland **VersaUV**  
PRINT & CUT L&C-300 / L&C-300  
UV-LED インクジェットプリンター

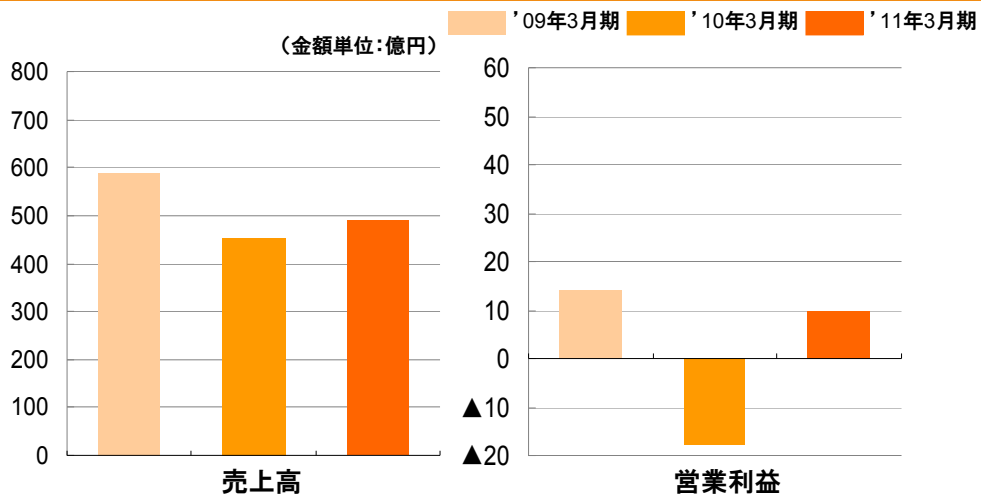


○低価格製品の投入、世界初メタリックシルバーインク搭載のプリンターやUVプリンターのラインアップ拡充により販売拡大を図ります。

	2011年3月期 想定	2010年3月期 実績	前年比
USDドル	90円	94円	4%円高
ユーロ	125円	130円	4%円高

○なお、2011年3月期の為替レートは、  
米ドルが90円、前期94円に対して4%の円高、  
ユーロが125円、前期130円に対して4%の円高  
を想定しています。

## 電子楽器事業 《2011年3月期予想》



(金額単位:億円)

	'09年3月期	'10年3月期	'11年3月期	増減	増減率
売上高	588	454	490	+35	+8%
営業利益	14	▲18	10	+28	-

○以上の通り、当期の必達目標は電子楽器事業の黒字化です。

前期にはコスト、在庫、機種数の3つの削減を中心に、事業効率化を推進しました。大幅な減収影響をカバーするには至りませんでした。販売が回復すれば、利益を生み出しやすい体質に改善いたしました。

では当期の黒字化を目指した取り組みをご説明させていただきます。

モノづくり

Roland



## 楽器としての完成度

○まず「モノづくり」です。

ローランドの「モノづくり」の基本は、楽器としての完成度の追求にあります。  
フラッグシップ・モデルにおいては、引き続きこの姿勢を貫きます。

# *Better Life with Music*

暮らしの中にもっと音楽を。  
ローランドは、楽器を演奏する楽しみ、より多くの喜びをご提案しています。

一方で、リーマンショック以降、お客様のニーズは大きく変わっています。  
そこで前期、製品開発の優先順位を大胆に見直しました。  
この基準となったのが、ローランドが提唱する「Better Life with Music」という  
コンセプトです。

「モノづくり」においてこのコンセプトは、「シンプルでわかり易く、  
リーズナブルな価格の製品」として具体化しています。

Easy Setting – Any Time, Anywhere



省電力化

環境負荷軽減

*Better Life with Music*

○特に注力しているのが電池駆動製品です。

コンセント不要、持ち運びも簡単な電池駆動製品は、  
使用する場所を選びません。

従来はエフェクター、アンプ等でしたが、  
これにシンセサイザーや、オールインワンPAシステムが加わり、  
例えば野外でも簡単に本格的なバンド演奏ができるようになりました。

Anytime, Anywhere

— いつでもどこでも、手軽に楽器演奏を楽しんでいただきたい、  
それがローランドの思いです。



## Energy Saving Technology

by Roland

音楽のあふれる毎日がいつまでも続くように。  
限りあるエネルギー資源を有効活用するために、  
ローランドは様々な技術開発に取り組んでいます。

○また電池駆動には省電力の技術が必須です。

実現困難であったシンセサイザーにおいても、独自開発の  
カスタム・チップにより、消費電力を大幅に減少することができました。

ローランドはこのような環境負荷を軽減する技術を

「Energy Saving Technology」として、開発に注力しています。

「より良い生活」を考える上で、環境という視点も不可欠だと考えています。

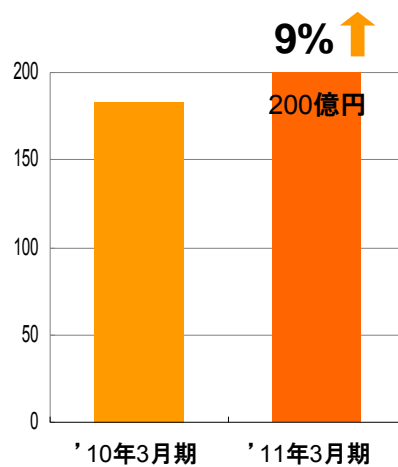
# *Better Life with Music*

暮らしの中にもっと音楽を。  
ローランドは、楽器を演奏する楽しみ、より多くの喜びをご提案しています。

- 前期は高価格帯を中心とした既存製品については低迷しましたが、「Better Life」コンセプトにそって優先した新製品や、電池駆動製品は好調に推移しています。  
当期はこれらの新製品が通期の売上に貢献し、さらに新たな製品提案により販売回復をはかります。

# 2011年3月期業績 商品カテゴリー別予想

○それでは当期売上予想を商品カテゴリーごとにご説明します。



○「電子楽器」の分野では、前期比9%アップ、200億円を見込んでいます。



○主力はドラム・パーカッションです。

独自開発のモデリング技術COSMと、演奏性はそのままに静粛性を実現したメッシュヘッドが競争力の源泉です。

昨年秋には全てのタムにメッシュヘッドを採用したエントリーモデルと、プロ・ステージでの演出や信頼性に徹底的にこだわったフラッグシップ・モデルを発表。またユニークな電子パーカッションの新製品も加え、売上を支えます。

JUNOシリーズ



Lucina AX-09



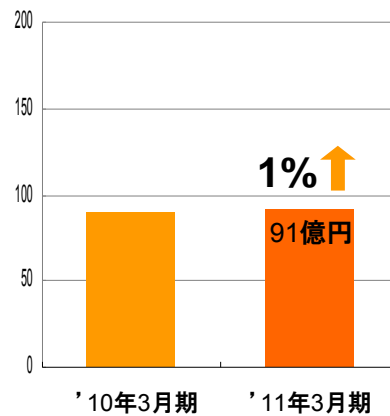
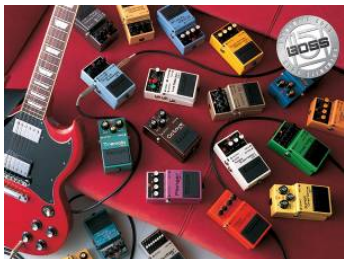
○シンセサイザーは、音楽制作目的の多機能製品が低迷する一方で、ライブパフォーマンスを重視したエントリーモデルの販売が好調です。3月には「Better Life」のコンセプトにそった、2つの新製品を発表、バラエティ豊かなラインアップで、お客様の様々なニーズにお応えします。



○楽器用アンプは電池駆動製品を中心に、引き続き様々な楽しみ方をご提案し、販売を拡大していきます。

シンセサイザー、楽器用アンプは前期比、2桁アップを見込んでいます。

## ギター関連



○次に「ギター関連電子楽器」です。

当期は91億円、ほぼ前期並みを予想しています。



マルチエフェクター  
ME-25



eBand JS-8



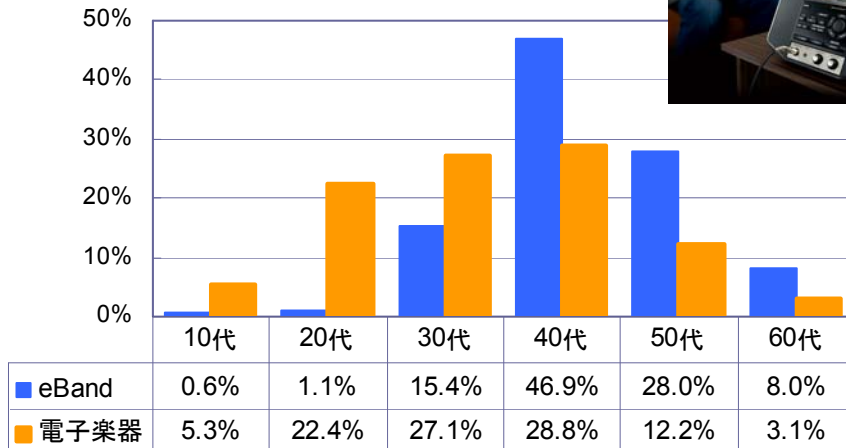
○前期は単機能のコンパクトエフェクターと、ギタリスト向レコーダーの販売が減少しましたが、今年にはいって発表しました初心者向けのマルチエフェクターや、昨年9月に発表しました新しいコンセプトの新製品eBandがその減少を補います。

# eBand



OeBandはオーディオ・プレイヤーとエフェクター、ギターアンプをコンパクトなボディに一体化し、ギターをつなぐだけで、バックのオーディオデータにあわせて気軽に本格的なセッションが楽しめます。  
予想の2倍を超える売れ行きで、大変好評をいただいています。

## 「eBand」と電子楽器購入者の年齢分布 (国内)

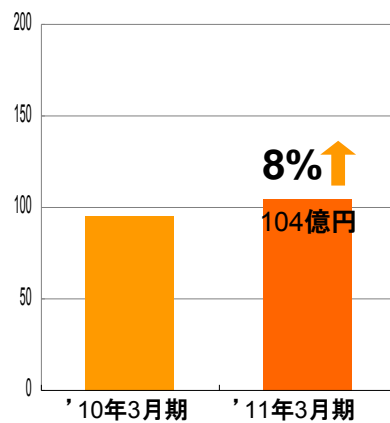


※当社ユーザー登録情報より

○従来の電子楽器とは異なり、お客様は40から50代の方が大半を占めます。職業では経営者や会社管理職の方が多くおられます。往年のCD復刻版の好調な売れ行きや、中高年世代のバンド・ブームに象徴されるように、青春時代に聴いた曲を演奏したい、あらためてギターを演奏したいという方のニーズをうまく掘り起こすことができたこと、自信を深めています。

またこの製品の魅力のひとつは、ギタリスト用のカラオケ伴奏というコンテンツです。しかしそれはギタリストに限ったことではありません。ピアニスト、ベーシスト、ドラマーとお客様はひろがります。今後はこのコンセプトを他の商品でも実現していきます。

## 家庭用電子楽器



○次に「家庭用電子楽器」です。

当期は104億円、前期比8%アップを見込みます。



SuperNATURAL  
Piano

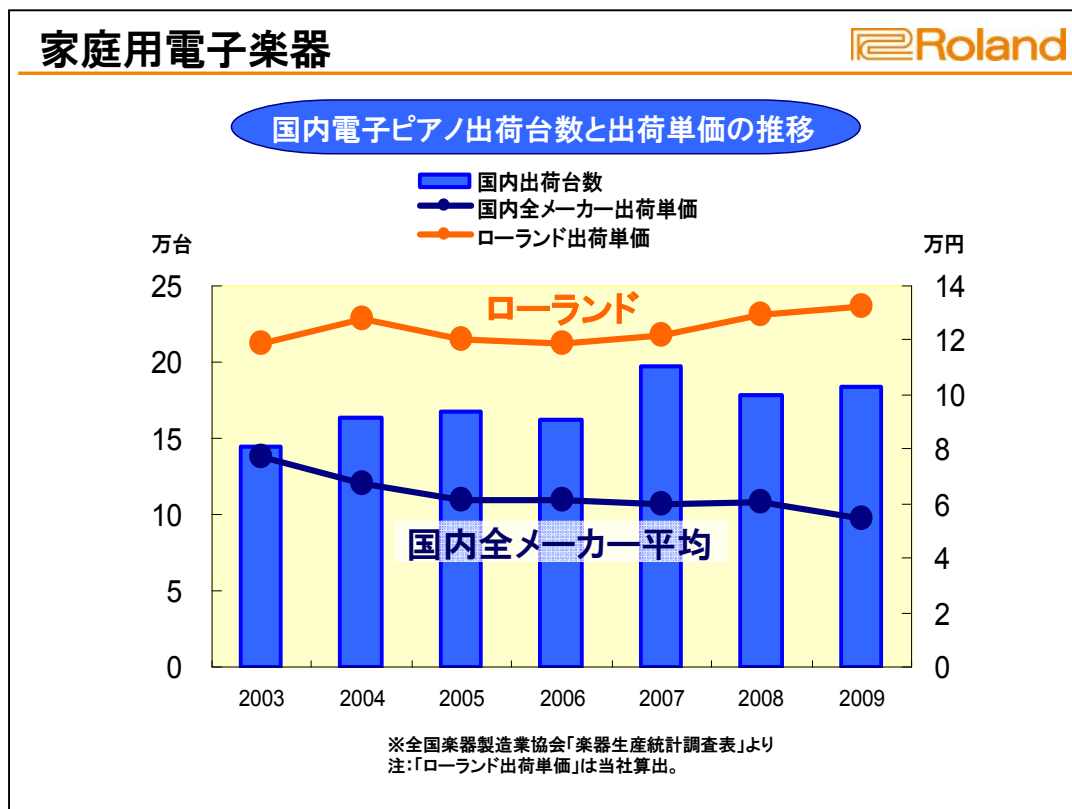
鍵盤

音源

キャビネット

○電子ピアノは、日本では昨年秋に発売開始しました、スタンダード・タイプの新ラインアップが好調に推移しています。

演奏者のパッションを忠実に表現するSuper Natural Piano音源と、音源の実力を十分に発揮する鍵盤、ワンランク上の品質をご提供するキャビネットと、ピアノにとっての重要な3つの要素をつくり込んだ、楽器としての完成度を追求する、ローランドの「モノづくり」の基本に沿った製品です。



○このグラフは電子ピアノの平均単価推移です。

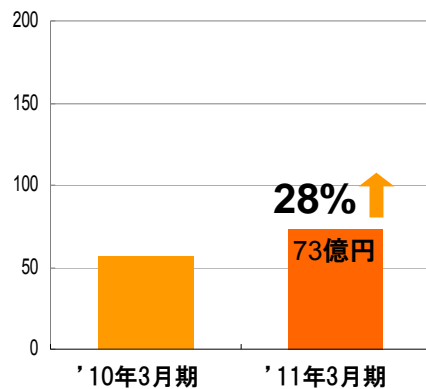
業界平均に対してローランドの平均単価は高めに推移しています。

お客様の評価が高いことから、値崩れもなく、販売店様のマージンも確保し、さらに好循環を生み出しています。



○前期末にはこのSuper Natural Piano音源を、スタイリッシュなデザインやミニグランドなど、他のシリーズにも一斉展開しており、さらなる販売拡大を目指します。

映像・音響及び  
コンピュータ・ミュージック



○最後に、ローランドが成長分野と位置づける「映像・音響及びコンピュータ・ミュージック機器」です。

当期は73億円、前期比28%アップ、15億円増を見込んでいます。

## コンピュータ・ ミュージック機器



↑ 7億円アップ

## 映像・音響機器



↑ 8億円アップ

○このうち7億円がコンピュータ・ミュージックの増収です。  
 ただしその約半分は、1月のグループ内の再編によるものです。  
 この分野の販売をになうヨーロッパの持分法適用会社を解散、  
 その商圈を連結子会社に譲渡したことで、売上が加算されます。

映像、音響の分野では8億円、34%アップの増収を見込んでいます。



○特に音響機器では前期比50%近い増収を予想しています。  
2005年末の第一号製品の発売開始から4年が経過しました。  
その間、一貫して、独自開発のデジタル伝送技術「REAC」を  
ベースとして、映像機器とともに「音と映像のトータルソリューション」を  
提案してきました。

ダウンサイジングを実現する製品コンセプトと、  
この数年間の取り組みが評価され、導入事例も着実に増えてきており、  
市場からの信頼を得ることができました。  
この信頼こそが、業務用分野での成長に欠かせません。

## 映像機器



## 業務用音響機器



## 「アナログ」から「デジタル」へ

○昨年からの製品優先度の見直しにより、当期は多くの競争力のある新製品をリリースする予定です。

業務用機器の現場では、アナログからデジタルへのまさに転換期で、我々にとって今が大きなチャンスです。

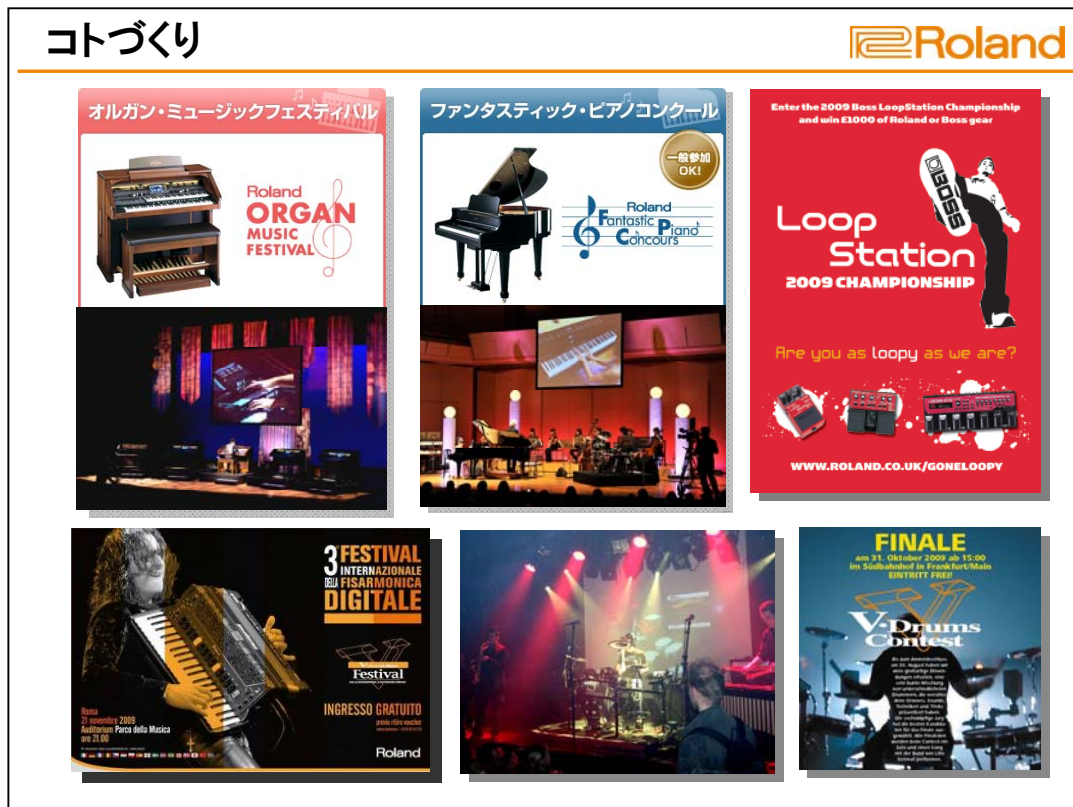
当期は非常に重要な節目の年となります。より一層スピードをあげて、早期の事業確立を目指します。



〇次に「コトづくり」の取り組みについてご説明します。

「楽器演奏の楽しさをどうひろげていくか」が「コトづくり」のテーマです。

今年のアメリア、ドイツで開催した楽器ショーでは、従来の製品説明ではなく、カジュアルな雰囲気セッションや、電池駆動製品だけで結成した「Battery Band」を通じ、楽器演奏の楽しみをお伝えしました。

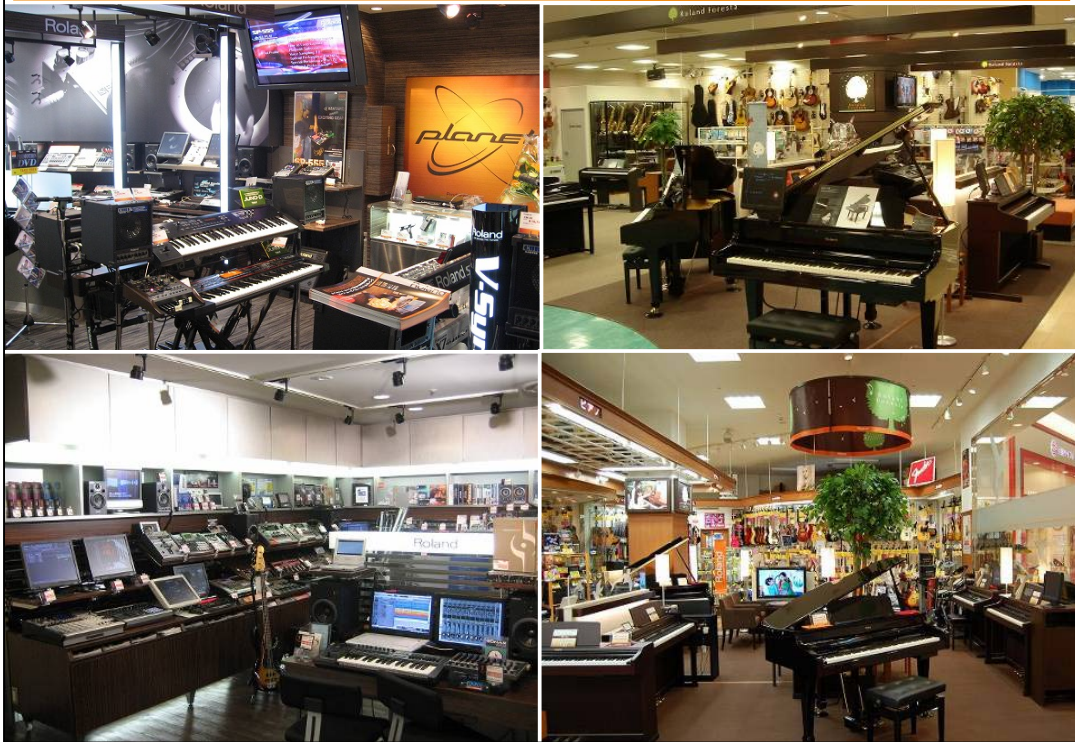


○また前期より、改めて注力しているのが、ユーザー参加型のコンテストです。  
 お客様に、発表の場であるステージをご提供します。  
 またステージに立つお客様だけでなく、それをご覧になったお客様にも、  
 感動を与えるようなものを目指しています。

現在はピアノ、オルガンだけでなく、ドラムやアコーディオン、そしてループ  
 ステーションといった製品でも実施しています。

小規模からでも始めて、徐々に販売店様、お客様を巻き込んで広げていきます。  
 またご提供するステージも、リアル・ステージだけでなく、  
 Youtubeのように、ネット上のステージも今後は検討していきます。  
 お客様にいかにも楽しく音楽を楽しんでいただけるかが「コトづくり」の目的であり、  
 これが「Better Life with Music」につながっていきます。

## ショップ・イン・ショップ展開



〇次にローランドの重要な流通戦略であるショップ・イン・ショップについてご説明します。

販売店様との提携により、店舗内にローランド専門の販売スペースを設置するショップ・イン・ショップでは、充実した商品展示と専任販売員の接客により、商品の魅力を直接お客様にお伝えします。

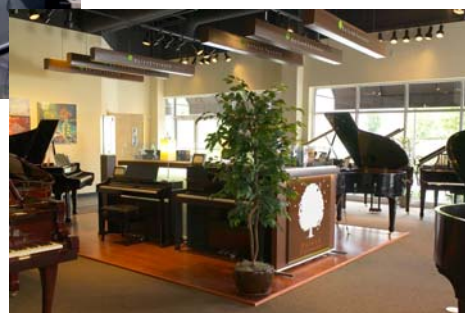
## ショップ・イン・ショップ展開

Roland



○現在では、バンド演奏や音楽制作の楽しみをご提案する「Roland Planet」、  
「Roland Planet」をコンパクトにした「Roland Planet X」、  
楽器演奏の楽しみをご家庭にお届けする「Roland Foresta」  
の3つの形態で展開しています。

ヨーロッパで始まり、日本では昨年100拠点を超えました。



今後2年間で  
50店をオープン

○遅れておりましたアメリカも、当期より本格的な展開を開始します。  
4月には4店をオープンし、今後2年間で50店を予定しております。

## 2011年3月期業績 地域別予想

○以上、モノづくり、コトづくり、ショップ・イン・ショップの取り組みについて、  
ご説明しました。  
次にこれらの取り組みに基づいた地域別の予想をご説明します。

国内市場

対前期比 6%アップ

- ・電子楽器および家庭用電子楽器の拡販
- ・「モノづくり」、「コトづくり」、  
ショップ・イン・ショップ展開強化

○まず日本国内です。

前期比6%アップの増収を見込んでいます。

その主力となるのは「電子楽器」と「家庭用電子楽器」です。

「モノづくり」と「コトづくり」とショップ・イン・ショップの展開を着実にすすめていきます。

欧州市場

対前期比 7%アップ

- ・「家庭用電子楽器」、「映像・音響及びコンピュータ・ミュージック機器」の拡販
- ・ピアノのイタリア生産によるメリット活用
- ・Vアコーディオン市場の拡大



○ヨーロッパは前期比7%アップを目指しています。

「家庭用電子楽器」と「映像・音響機器」が主力です。

ギリシャの財政危機に端を発した信用不安は、大幅なユーロ安を招いておりますが、ヨーロッパ域内で販売するピアノは、イタリアの開発製造会社で生産しています。

ユーロ安による値上、販売減速というシナリオは回避できると見込んでいます。

一方、同社で新規分野として開発、生産しているアコーディオンが、このユーロ安を追い風として、販売拡大が期待できます。

前期に発売したフラッグシップ・モデルが好調に推移しており、

さらに当期発売する中型クラスの新製品により、市場の拡大を目指します。

北米市場

対前期比 6%アップ

- ・ 「電子楽器」、「家庭用電子楽器」の拡販
- ・ 大手量販店流通ルート開拓
- ・ ショップ・イン・ショップ展開強化
- ・ アメリカでのピアノ生産



○次に、前期、個人消費低迷の影響を最も大きく受けた北米です。

前期比6%アップを見込んでいます。

主力は「電子楽器」と「家庭用電子楽器」です。

「電子楽器」では、全米最大の家電量販店にショルダーシンセサイザーの新製品 Lucinaの導入が決定しました。従来、ローランドの製品は楽器コーナーのある一部の店舗に限定されていましたが、Lucinaはこの楽器の枠を超え、約400店に導入されます。これを起爆剤として、より幅広いお客様に「Better Life with Music」をご提案していきます。

「家庭用電子楽器」では先にご説明したショップ・イン・ショップの本格展開により、ピアノ販売の大幅拡大を目指します。

この製品供給を支えるべく、クラシックオルガンを生産するアメリカの開発製造会社においても、あらたにピアノの新ラインアップの生産を開始しました。

中国市場

- 中国工場にてピアノラインアップ拡充
- 伝統楽器向け製品開発
- 20%の成長を目指す

その他市場

- ブラジル 20%、ロシア15%、  
東南アジア30%の増収を予想

○成長著しい中国市場では、スクールへの導入など、電子ドラムを中心に好調に推移していますが、販売規模自体はまだ大きくありません。しかし現在のアコースティックピアノの需要増加傾向から、近々、電子ピアノの需要が拡大するのは確実です。

そこで当期は、現在ドラムを中心に生産する中国の製造会社において、ピアノのラインアップ拡充をはかります。

一方で、中国伝統楽器である二胡向けの製品展開など、西洋音楽に限らない幅広い展開で、ブランドの確立をすすめ、当期は約20%の成長を目指しています。

その他地域でもブラジルも約20%、ロシアが15%、東南アジアでは30%の増収見込みで、いずれも小規模ではありますが、着実な販売拡大を目指しています。



## 企業スローガン

- 創造の喜びを世界にひろめよう
- BIGGESTよりBESTになろう
- 共感を呼ぶ企業にしよう

○以上の取り組みにより、当期必達目標である、電子楽器事業の黒字化をはかります。引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

# 決算補足説明

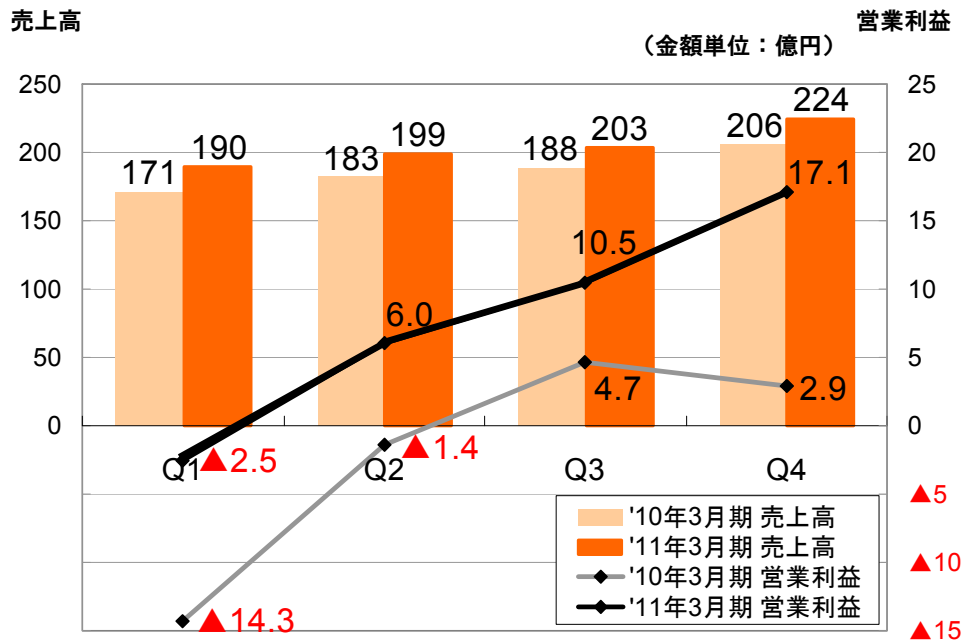
## 配当金



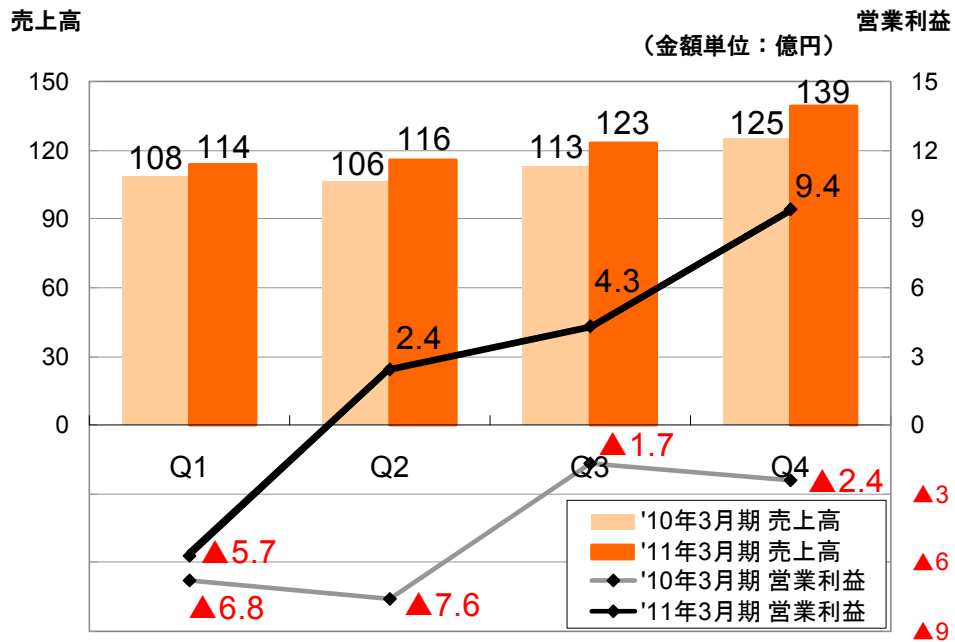
- ◇ 2010年3月期の期末配当金は1株当たり10円  
中間配当金とあわせて、年間配当金は1株当たり20円を予定
- ◇ 2011年3月期年間配当金は5円増配の1株当たり25円を予想

		2011年3月期 予想	2010年3月期 予定
1株当たり当期純利益	連結	29円43銭	▲83円99銭
	単体	20円74銭	▲4円75銭
1株当たり年間配当金		25円	20円
配当性向	連結	84.9%	—
	単体	120.5%	—

<連結>四半期予想推移(前期実績比較)



<電子楽器事業> 四半期予想推移(前期実績比較)



## 為替レート 前期比較

(金額単位:円)

通貨	2011年3月期	2010年3月期	対前期比	
US\$	90	94	▲4	▲4.3%
EUR	125	130	▲5	▲3.8%

## 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\$	1.4	0.6
	EUR	0.9	0.2
コンピュータ周辺機器事業	US\$	0.9	0.7
	EUR	0.7	0.4
合計	US\$	2.3	1.3
	EUR	1.6	0.6

