

2011年3月期(第39期) 第2四半期 決算説明会

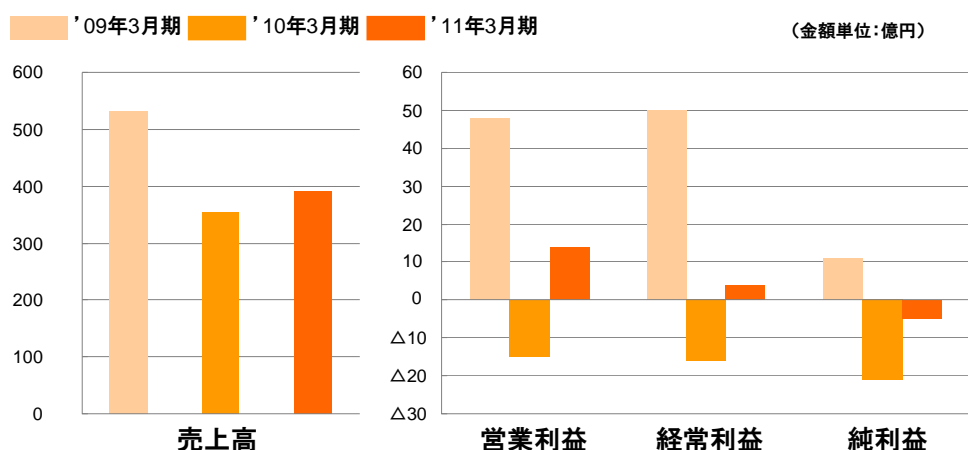
2010年11月12日(金)

ローランド株式会社

2011年3月期 上半期 連結決算および事業別概要

○ はじめに、2011年3月期上半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《上半期》



上半期比較	'09年3月期	'10年3月期	'11年3月期	対前年同期比	
				増減	増減率
売上高	531	354	392	+37	+11%
営業利益	48	△15	14	+30	—
経常利益	50	△16	4	+20	—
四半期純利益	11	△21	△5	+16	—

- 売上高は、前年同期比11%アップの392億円、
- 営業利益は、30億円増益の14億円、
- 経常利益は、円高による為替差損を9億円計上しましたが、20億円増益の4億円、
- 最終ネット利益は、法人税や少数株主持分利益により、大変遺憾ながら5億円の純損失となりました。

電子楽器事業



コンピュータ周辺機器事業



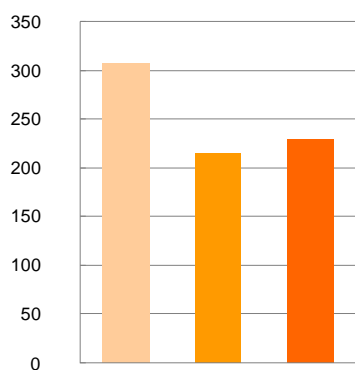
- 次に、事業別に売上高および営業利益について、ご説明します。
ローランドの連結決算は、電子楽器事業と、ローランドDGが展開する業務用大型カラープリンターを中心としたコンピュータ周辺機器事業のふたつの事業で構成されています。

電子楽器事業《上半期》

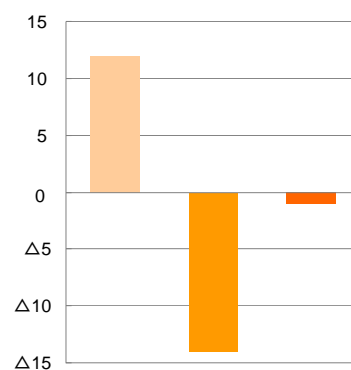


■ '09年3月期
 ■ '10年3月期
 ■ '11年3月期

(金額単位:億円)



売上高



営業利益

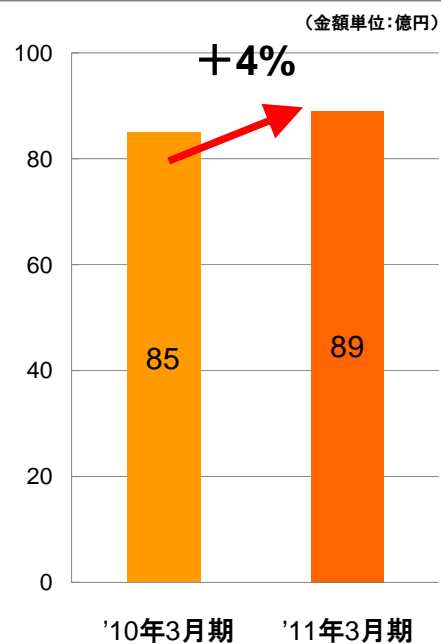
上半期比較	'09年3月期	'10年3月期	'11年3月期	対前年同期比	
				増減	増減率
売上高	307	215	229	+14	+7%
営業利益	12	△14	△1	+12	—

- 電子楽器事業では、売上高は前年同期比7%アップの229億円となり、営業損失は1億9千万円で、概ね予想通りの赤字縮小となりました。

電子楽器事業《上半期カテゴリ別売上高》



電子楽器



○ 電子楽器事業の売上について、セグメント別にご説明します。

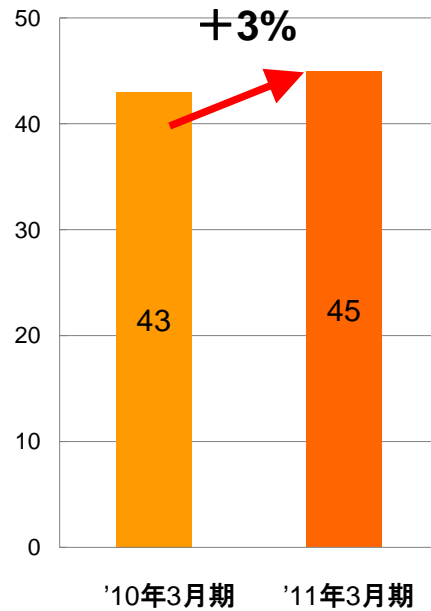
電子楽器カテゴリでは、シンセサイザーが北米を中心に好調に推移し、また楽器用アンプもアジアを中心に堅調に推移したことから、4%アップの89億円となりました。

電子楽器事業《上半期カテゴリー別売上高》



ギター関連電子楽器

(金額単位: 億円)



- ギター関連電子楽器ではマルチエフェクターが好調に推移しました。またボーカリスト向けの新製品も日本、欧州を中心に好調に推移した結果、3% アップの45億円となりました。

電子楽器事業《上半期カテゴリー別売上高》

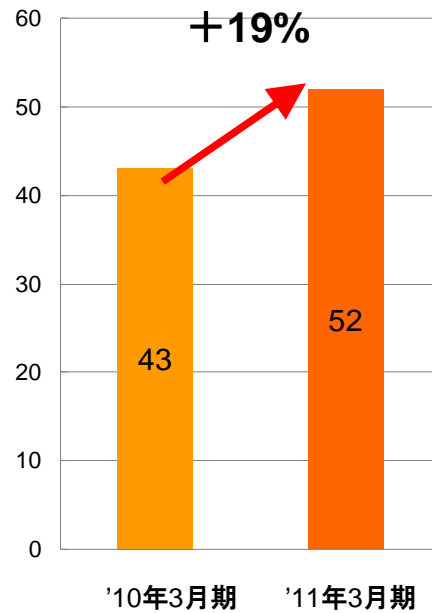


SuperNATURAL
Piano



家庭用電子楽器

(金額単位: 億円)

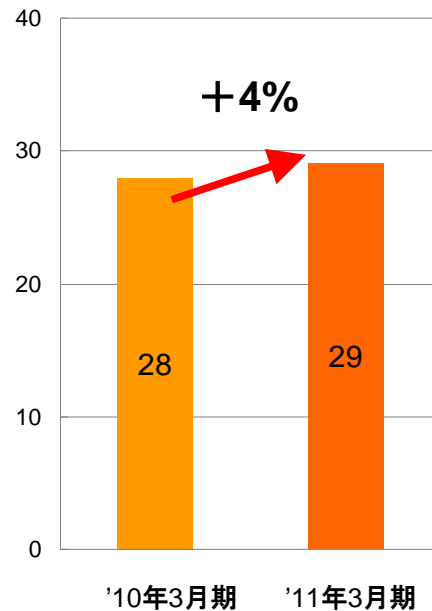


- 家庭用電子楽器では、新音源を搭載した電子ピアノが日本、欧州を中心に大変好調に推移した結果、19%アップの52億円となりました。

電子楽器事業《上半期カテゴリー別売上高》

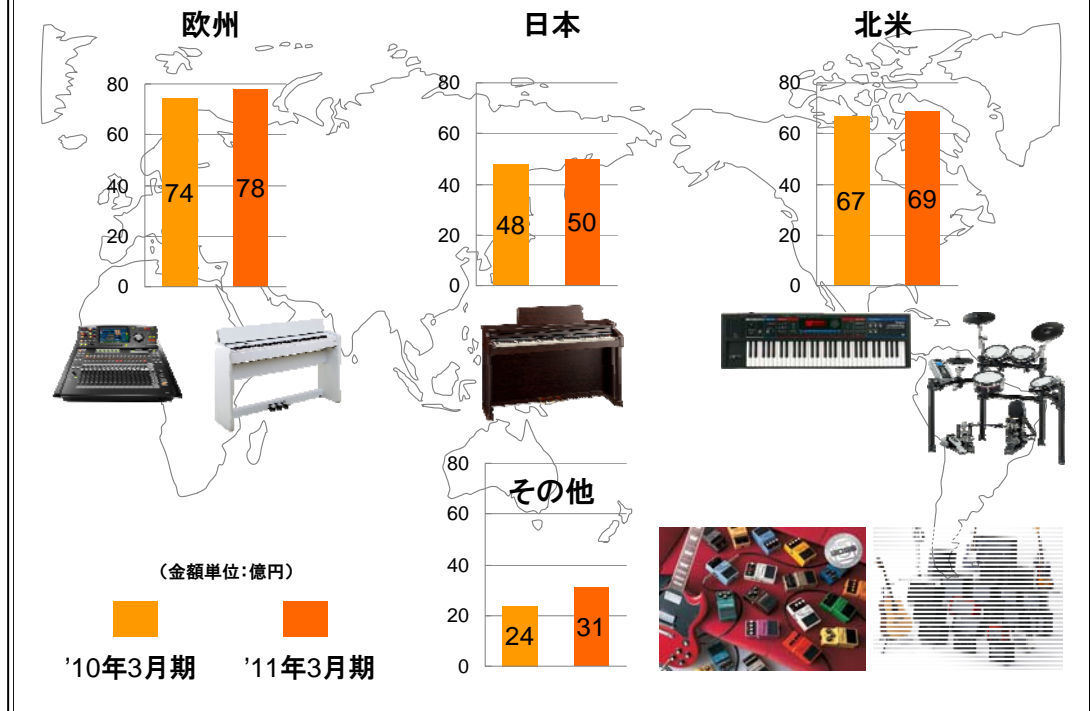
映像・音響及びコンピュータ・ミュージック機器

(金額単位:億円)



- 映像・音響及びコンピュータ・ミュージック機器では、業務用分野において、企業の設備投資の回復を背景に、音響ミキサーやビデオ・ミキサーの新製品が好調に推移したことから、4%アップの29億円となりました。

電子楽器事業《上半期地域別売上高》



○ 地域別では、

日本は電子ピアノが貢献し、3%アップの50億円。

北米では、大変厳しかった前年同期と比べるとシンセサイザーや電子ドラムの販売が回復し、3%アップの69億円。

欧州はスタイリッシュな電子ピアノと、業務用機器の販売が好調に推移し、6%アップの78億円。

新興国が含まれるその他の地域では、30%アップの31億円となりました。売上規模はまだまだ小さいものの、シンセサイザーや電子ドラム等の普及価格帯モデルやアンプやエフェクターといったギター関連製品が好調に推移し、

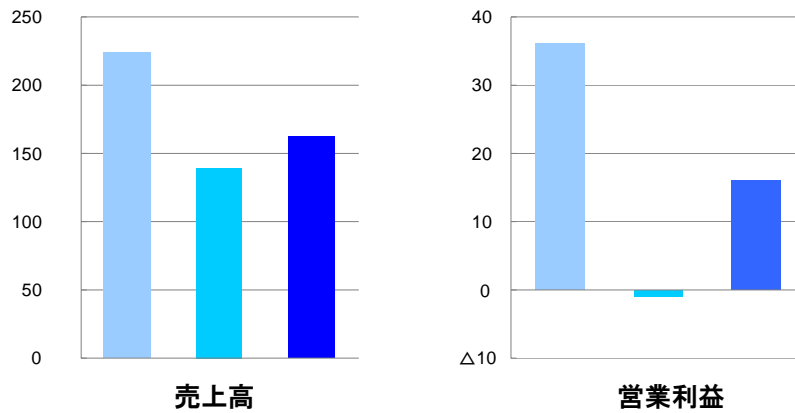
中南米は25%アップ、アジアは47%アップ、中でも中国は50%アップと順調な成長をみせています。

コンピュータ周辺機器事業《上半期》



■ '09年3月期 ■ '10年3月期 ■ '11年3月期

(金額単位:億円)



上半期比較	'09年3月期	'10年3月期	'11年3月期	対前年同期比	
				増減	増減率
売上高	224	139	162	+23	+17%
営業利益	36	△1	16	+18	—

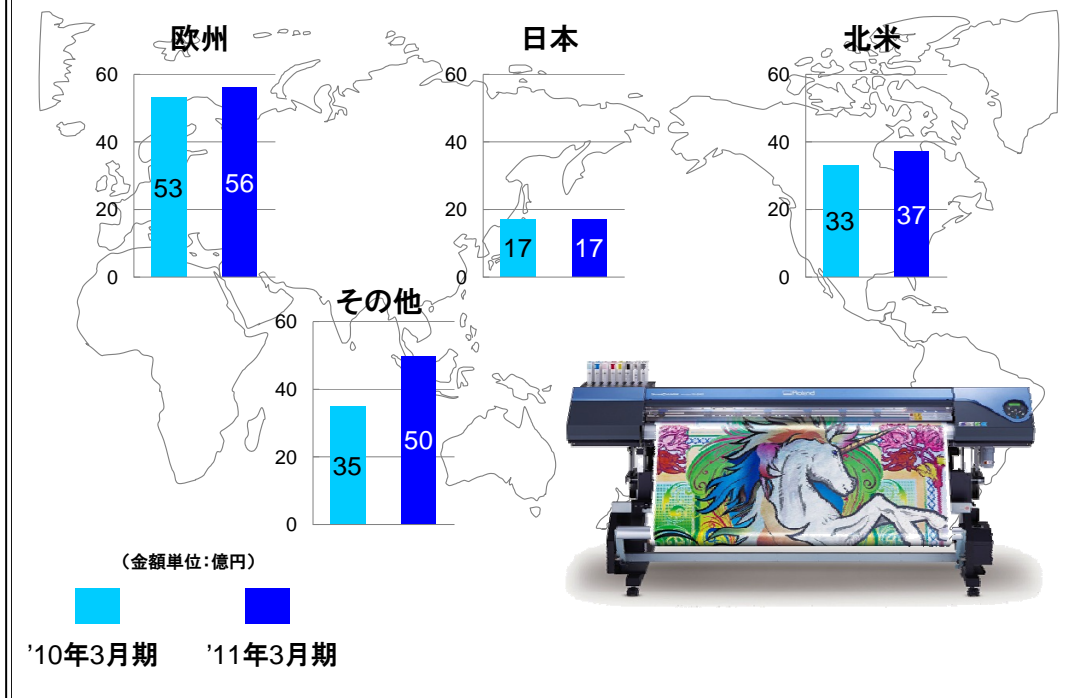
○ 次にコンピュータ周辺機器事業です。

売上高は前年同期比17%アップの162億円。

営業利益は、生産量増加に伴う原価率改善もあり
18億円増益の16億円となりました。

企業の設備投資が回復する中、メタリックカラーインクを搭載した
プリンターの新製品が好調に推移し、プリンターの売上は27%アップと
なりました。

コンピュータ周辺機器事業《上半期地域別売上高》



- 地域別では、北米や欧州でプリンターの新製品を中心に売上が増加するとともに、中国を始めとするアジアやその他地域において、42%アップと大きく伸長しました。

2011年3月期 通期業績予想

○ 続きまして2011年3月期の通期の予想について、ご説明します。

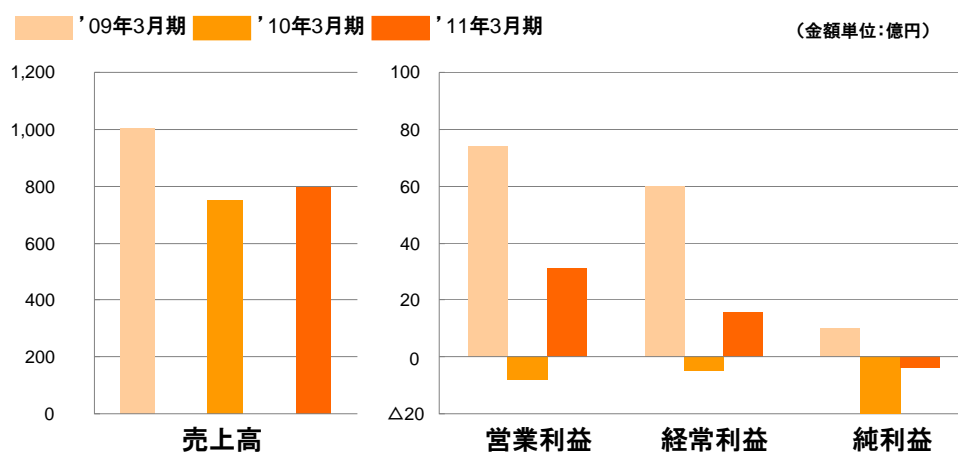
為替レート《2011年3月期》



	10～12月 想定レート	通期予想 平均レート	期初予想	通期比較
USドル	80円	87円	90円	3%円高
ユーロ	110円	116円	125円	7%円高

- 期初の予想では為替レートをドルは90円、ユーロは125円を想定しておりましたが、円高の進行が予想されることから、10月から12月の平均レートをドルは80円、ユーロは110円に見直し、大変遺憾ながら、通期の予想を下方修正いたしました。

連結業績《通期予想》



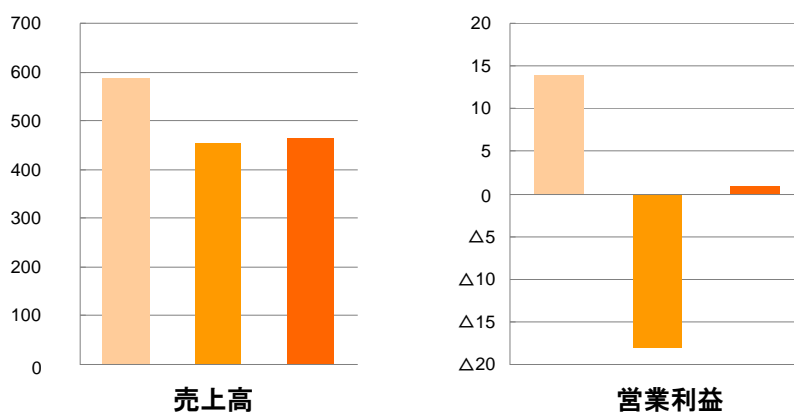
	'09年3月期	'10年3月期	'11年3月期		対期初予想比	
			修正	期初予想	増減	増減率
売上高	1,005	750	794	810	△16	△2%
営業利益	74	△8	31	30	+1	+3%
経常利益	60	△5	16	28	△12	△43%
当期純利益	10	△20	△4	7	△11	—

- 売上高は、期初の予想に対して2%ダウンの794億円。
- 営業利益は、ほぼ期初の予想通りの31億円。
- 経常利益は円高進行の予想から為替差損の増加が予想され、43%ダウンの16億円。
- 最終利益は黒字予想から、4億円の純損失に修正いたしました。

電子楽器事業 《通期予想》



■ '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		対期初予想比	
			修正	期初予想	増減	増減率
売上高	588	454	464	490	△26	△5%
営業利益	14	△18	1	10	△9	△90%

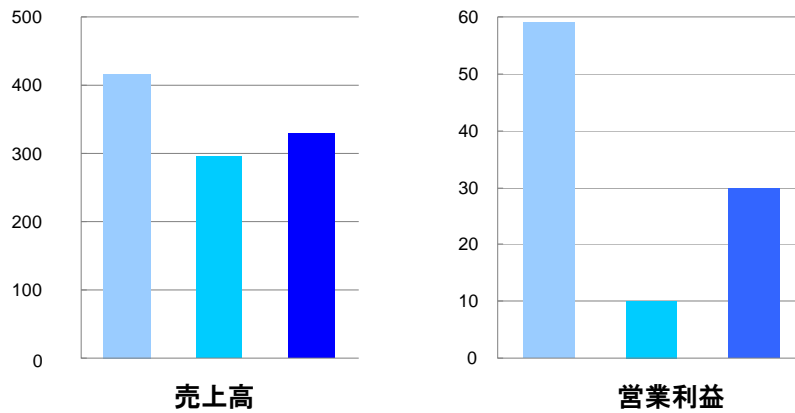
○ この予想を事業別にご説明いたします。

電子楽器事業は、主要市場である日本および欧米諸国における
 民間需要の回復の足取りが当初予想発表時の見通しに比べて鈍く、
 また円高進行の予想から、
 売上高は期初の予想から5%ダウンの464億円、
 営業利益は10億円から1億円に修正しました。

コンピュータ周辺機器事業《通期予想》



(金額単位: 億円)



	'09年3月期	'10年3月期	'11年3月期		対期初予想比	
			修正	期初予想	増減	増減率
売上高	416	295	330	320	+10	+3%
営業利益	59	10	30	20	+10	+50%

- 一方、コンピュータ周辺機器事業では、中国をはじめとする新興国における設備投資需要の拡大や、欧米主要国における企業業績の回復基調を背景に、売上高は期初の予想から3%アップの330億円、営業利益は50%アップの30億円で修正しました。

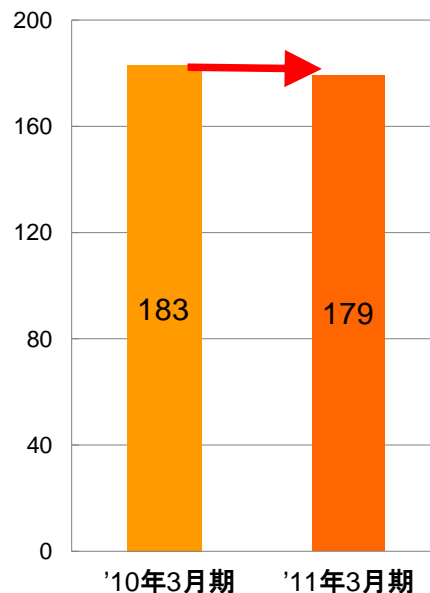
以上、ご説明しました通り、当期の業績はコンピュータ周辺機器事業が大きく貢献しております。

電子楽器事業《通期カテゴリ別 売上高予想》



電子楽器

(金額単位: 億円)



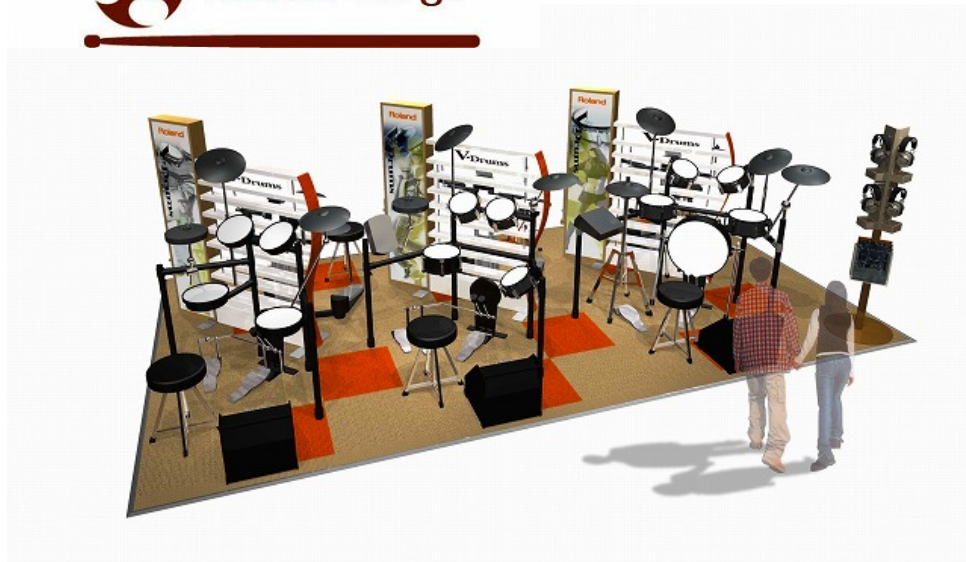
- 電子楽器事業についても、緩やかではありますが、回復基調にあります。この販売の状況を、製品カテゴリ別にご説明します。

まず電子楽器です。通期では179億円、為替の影響を除きますと前期からほぼ横ばいを予想しています。期初は9%の増加を見込んでおりました。

主な要因は電子ドラムです。普及価格帯は好調に推移するものの、欧米を中心に高価格帯の販売が低迷しております。現在、電子ドラムの成長は踊り場にきています。しかしアコースティック・ドラム市場を含めれば、まだまだ大きな成長余地があります。ここからの展開は、かつての電子ピアノと同様です。



- 独自のモデリング技術COSMやメッシュヘッドに加え、さらに保有する独自のDSP技術を駆使した新たな差別化技術の導入により、現在の圧倒的なシェアを堅持し、アコースティック市場も取り込んで成長していきます。



○ そのための流通施策もすすめています。日本では電子ドラムの新規顧客開拓に力点を置いた、V-Drums in Shop、「Roland Largo」をオープンしました。

これはバンド・ユーザーをターゲットとしたショッピンショップPlanetやPlanet-Xとは異なり、ファミリー層や女性層への訴求を目的としています。

そのため場所も、ショッピングモールを中心に展開します。

またお客様が相談しやすいように女性コーナー担当者も設置します。

まずは6拠点の開設を予定しています。



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。

- 一方でシンセサイザーや楽器用アンプは概ね期初の予想通りの回復をみせています。いずれも電池駆動製品がその牽引役です。

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。

Easy Setting – Any Time, Anywhere



省電力化

環境負荷軽減

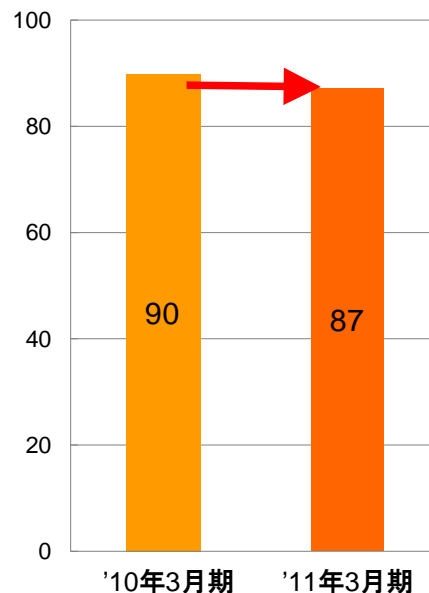
- コンセント不要、持ち運びも簡単な電池駆動製品は、演奏する場所を選びません。例えば野外でも簡単に本格的なバンド演奏が可能です。Anytime, Anywhere – いつでもどこでも、手軽に楽器演奏を楽しんでいただきたい。このコンセプトが受け入れられ、例えばシンセサイザーは通期でも前年同期比24%アップを見込んでいます。

電子楽器事業《通期カテゴリー別 売上高予想》



ギター関連電子楽器

(金額単位: 億円)



- 上半期の業績を牽引したエントリー層向けのマルチエフェクターが、引き続き好調を維持するとともに、ボーカリスト向け製品や、デジタル・オーディオ・プレーヤーとアンプ、エフェクターを一体化したeBandのような、新たな顧客を開拓した製品も貢献しています。

またギタリストはもちろんボーカリストなど、すべてのバンド・ユーザーに最適なマルチトラック・レコーダーの新製品も、貢献を見込んでいます。

電子楽器事業《通期カテゴリー別 売上高予想》

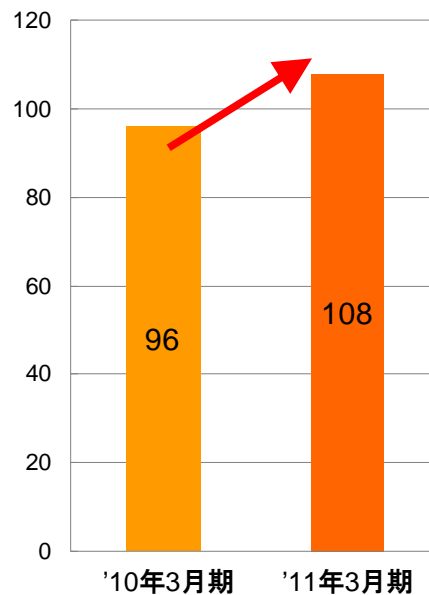


SuperNATURAL
Piano



家庭用電子楽器

(金額単位: 億円)

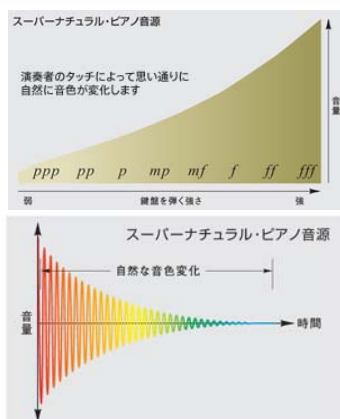


○ 次に上半期の業績を牽引した家庭用電子楽器です。

通期では108億円、為替影響を除きますと18%増、期初の予想8%増を大きく上回る見込みですが、その主力が電子ピアノです。

今後もピアノ市場のデジタル化、低価格化はさらに進行することが予想されます。デジタル化の動きはローランドにとって非常に有利です。一方で安易な低価格化はおこないません。

SuperNATURAL Piano



- ローランドの電子ピアノは、Super Natural Pianoという新音源がコア・コンピタンスです。
タッチの強弱に応じて無段階に変化する音色、自然に変化して消える減衰音など、アコースティック・ピアノ同様の表現力です。



- この新音源を搭載した製品は、さらにその実力を十分に発揮する鍵盤と、ワンランク上の品質をご提供するキャビネットと、ピアノにとって重要な3つの要素をつくり込んでいます。

楽器としての完成度を追求した、ローランドの「モノづくり」の基本に沿った製品であり、引き続き、このような高品質商品をご提供し、アコースティック・ピアノ市場を積極的に取り込んでいきます。特に中価格帯では採算を重視し、確実に収益を確保していきます。

SuperNATURAL Piano



- ローランドのマーケットシェアは、電子ピアノだけでは約30%ですが、アコースティック・ピアノを含めると10%程度です。まだまだ成長は可能と考えております。

次にピアノの生産と販売体制についてご説明します。

上半期は日本と欧州で大きく伸長しました。その背景には製品力だけでなく、それぞれマーケットに近い場所での生産体制と、ショップ・イン・ショップ展開による流通施策があります。

生産拠点



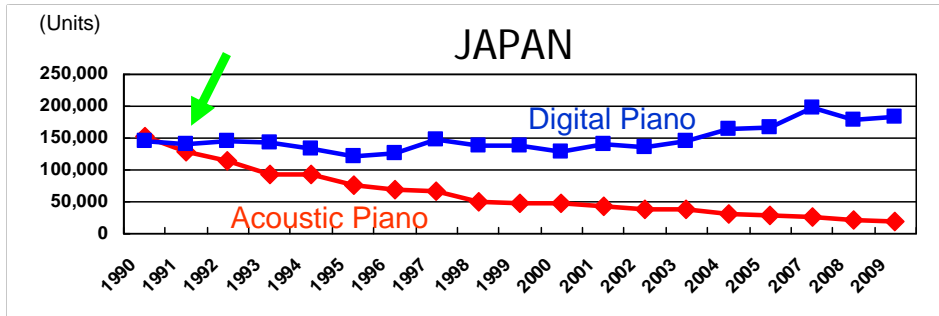
Roland Europe S.p.A.

Shop in Shop

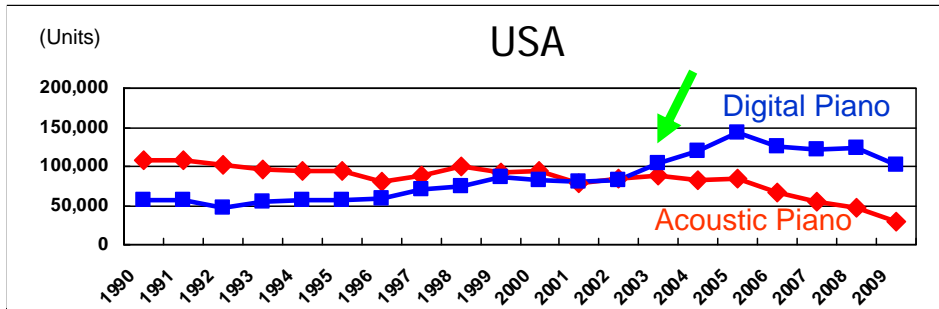


- 欧州での生産は、イタリアにあるグループ会社Roland Europeでおこなっております。これにより、安定した製品供給、安定した価格、デリバリータイムの短縮が実現し、市場への対応力が強化されました。低迷しておりましたRoland Europeの業績も回復しております。そしてそこでつくられた製品を、ショップ・イン・ショップの流通を中心にお客様に確実にお届けしております。

日米ピアノ出荷台数推移



Japanese Production and Sales of Musical Instruments - Compiled by Japan Musical Instruments Manufacturers' Association



The Music Trades (US) "Music Industry Census"

- 一方で回復の遅れている北米ですが、デジタル化の進行は北米においても加速しております。

日本と北米のピアノの出荷数量の推移をご覧ください。

このように日本では20年ほど前にデジタルピアノがアコースティックを凌駕、それ以降はデジタルピアノが主流となっています。

一方、アメリカでデジタルがアコースティックを明確に上回ったのは2003年以降となります。

この遅れは日本とアメリカの住宅事情やライフスタイルの違いによるものと思われれますが、この傾向はもう後戻りすることはございません。

生産拠点



Rodgers Instruments Corporation

電子ピアノ需要増に対応

- アメリカ生産拠点における生産本格稼働
- Shop in Shopの拡充

Shop in Shop

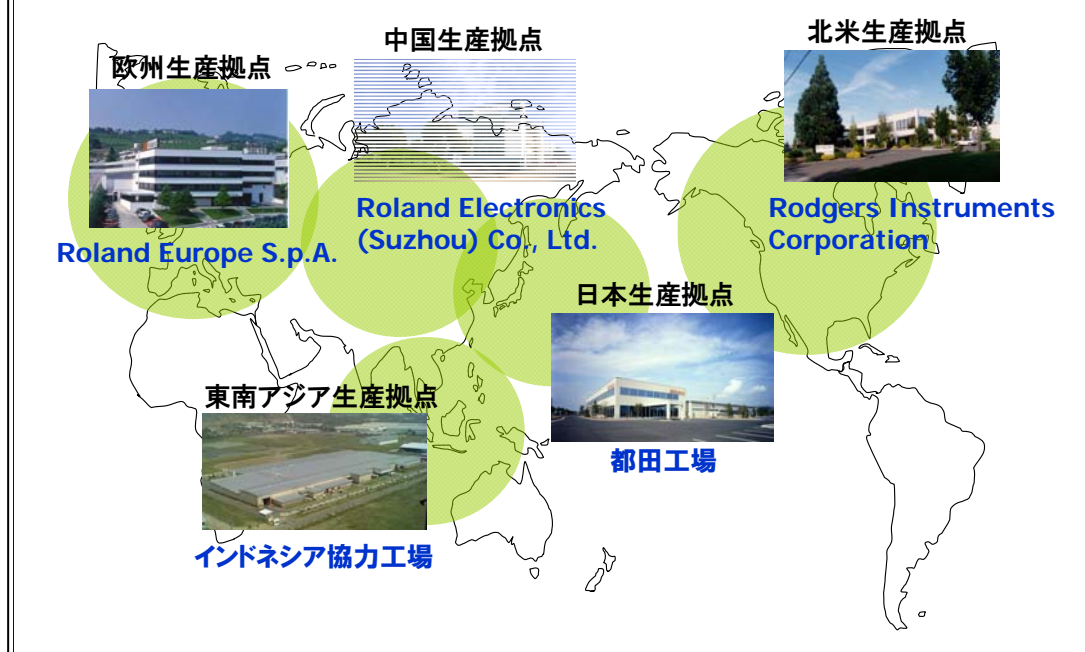


2010年度
25拠点計画



- このアメリカにおける電子ピアノの需要増加に対応すべく、ローランドはアメリカにあるグループ会社、Rodgersにおけるピアノ生産を本格稼働いたしました。
- これにより日本、欧州同様に、市場への対応力強化をはかっていきます。さらにショップ・イン・ショップの展開をすすめており、本年度中には25店の展開を計画しております。
- その効果がでるのは来年度以降になると予想しておりますが、市場の変化に対応し、着実に体制を整えていっております。

「地産地消」の推進

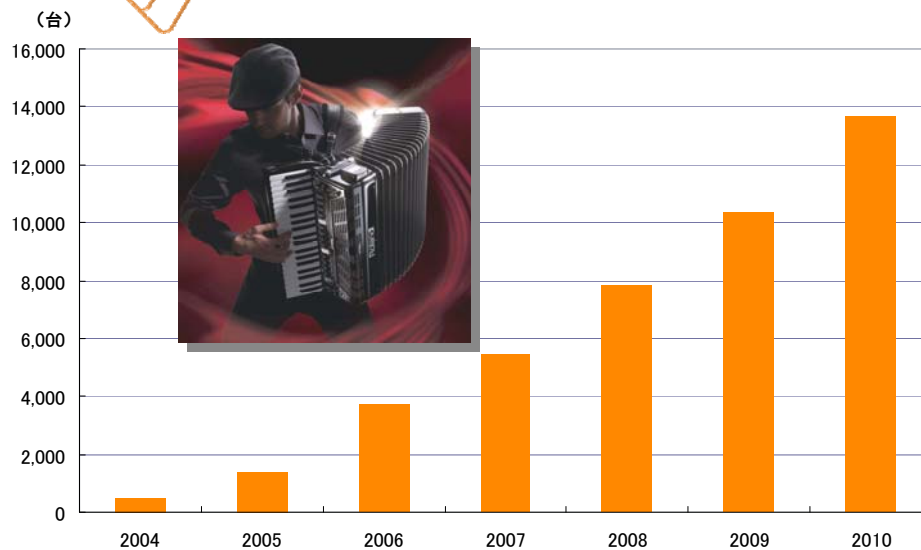


○ さらに「地産地消」の推進は日欧米だけではありません。
市場の変化のスピードの速い中国やアジア市場においても同様の対応をすすめております。

中国では蘇州の生産会社で、中国市場向けのピアノ生産をおこなっております。
インドネシアの協力工場においては東南アジア向けの生産をおこなっており、
今後さらに生産、流通の効率化により、エントリー向けの市場価格を実現し、
新興国市場の開拓をはかります。

将来的には、各地域の文化、趣味・嗜好にあわせて、内蔵されるソフトウェアや
コンテンツ、キャビネット・デザインやカラーバリエーションなど、
ローカライゼーションもすすめてまいります。

V-Accordion 累計出荷台数 13,000台超



- また家庭用電子楽器ではピアノだけでなく、新規分野として注力してきましたアコーディオンも躍進をみせております。
2004年からスタートし、累計13,000台以上の販売となりました。
通期では50%アップを見込んでいます。



イタリア老舗アコーディオン メーカー「Dallape」との提携

➤Dallape Soundを搭載した製品開発



- この秋にはイタリアの老舗アコーディオン・メーカーであるDallapeとも提携しました。
 今後は、このDallape Soundを搭載した製品開発も加え、顧客開拓を推進していきます。

V-Accordion コンテスト



- このアコーディオンの需要喚起の取り組みとしてコンテストを実施しており、今年10月にイタリア・ローマで本選を開催しました。今年で4回目となりますが、今期のアコーディオンの成長の背景には、このような継続的な取り組みがあります。

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。

- ローランドでは現在、Better Life with Musicというコンセプトを提唱しております。これは楽器演奏を通じて、生活に潤いを与える音楽の楽しみを、より多くの方にお伝えし、生活の質の向上を目指すものです。楽器を購入いただくだけでなく、お客様がその楽器を通じて、それぞれの「Better Life with Music」を実現いただけるよう、徹底的にサポートしていきます。

ステージづくり

Roland



- その取り組みのひとつが、このようなコンテストによる「ステージづくり」です。お客様に、目標となる「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。

アコーディオンだけでなく、ピアノ、オルガンはもちろん、ドラム、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。

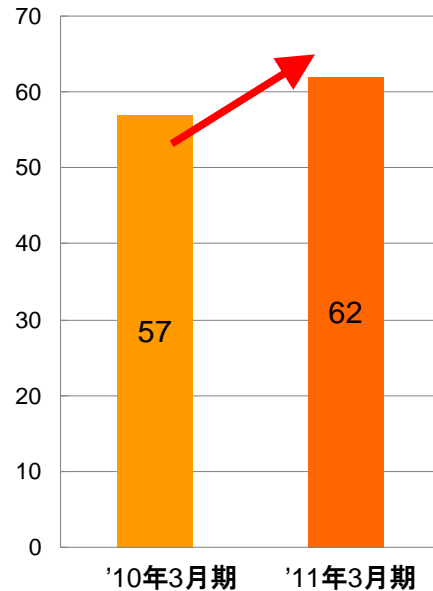
小規模から初めて、徐々に販売店様、お客様を巻き込んで、広がっています。またご提供するステージも、リアル・ステージだけでなく、YouTubeのように、ネット上のステージも検討しています。

電子楽器事業《通期カテゴリ別 売上高予想》



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)



- カテゴリ別の最後は、ローランドが成長分野として取り組んでおります、業務用音響・映像およびコンピュータ・ミュージック機器です。通期では62億円。期初の予想は下回るものの為替影響を除きますと15%と二桁成長を維持する見込みです。その中でも特に、業務用音響・映像機器は、期初の予想を上回る30%アップの売上を見込んでおります。まだ規模は小さいですが、大きな成長の可能性のある分野です。



- 今年6月に開催しましたローランド Audio&Visual 新製品発表会では、多くの新製品を発表し、不透明な景況感にもかかわらず、昨年を大きく上回る方にご来場いただき、非常に活気あふれるイベントとなりました。



Vミキシング・システム



デジタル・スネーク・システム



Roland Ethernet Audio Communication



パーソナル・モニター・システム



レコーディング・システム

- 業務用音響機器のコア・コンピタンスは音声のデジタル伝送技術、REACです。LANケーブル1本で、40チャンネル、双方向の音声を高音質で伝送するというデジタル・オーディオの転送技術です。

プロ・オーディオの現場は、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差別化をはかっております。

ビデオ・スイッチャー

レコーダー

プレゼンター

コンバーター

MULTI FORMAT

HD-SDI SD-SDI DVI-D HDMI RGB
COMPONENT COMPOSITE S-VIDEO STILL IMAGE

様々なマーケットへ

PC **LCD/PDP** **Blu-Ray** **Camera** **Medical**

RGB **RGB** **HDMI** **HDMI** **HD-SDI**

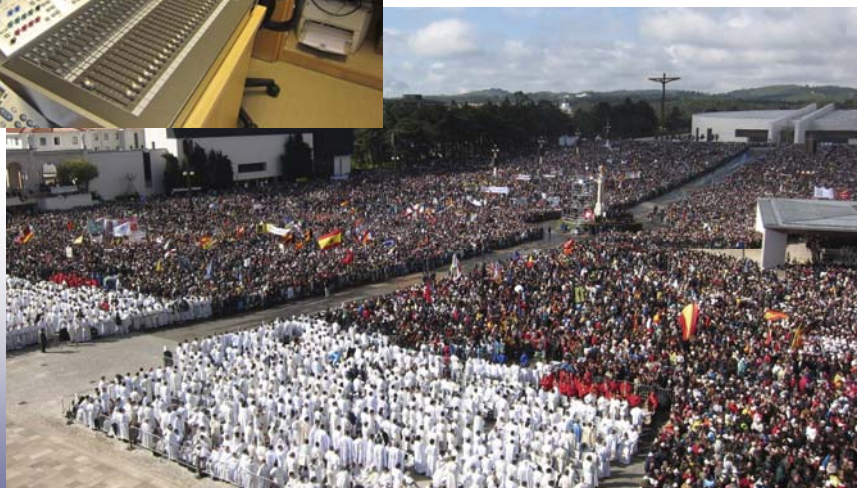
- 次に業務用映像機器です。コア・コンピタンスはハイ・ディフィニション映像を含む「マルチ・フォーマット対応」です。

ハイ・ディフィニション映像はアプリケーションが拡大しており、パソコンや大型LEDディスプレイでのRGB用途、デジカメ動画やブルーレイなど民生機の活用、産業や医療分野のハイビジョン化など、様々なマーケットへ展開されています。

マーケットによって異なる信号が使用されることもあり、従来のビデオ機器では対応が難しい状況となっています。ここに新たな市場が広がっています。各種信号に対応する「マルチ・フォーマット対応」で差別化をはかり、新たなアプリケーション提案で新規需要を喚起し、販売を拡大しています。



ポルトガルの聖地ファティマに
ローマ法王が来訪した際に会場内の
PAおよび放送用の音声にV-Mixing
Systemが採用された(2010年5月)



- 最近では、今年5月にローマ法王がポルトガルに訪問された際の音響設備にV-Mixing Systemが採用されました。

ライブ編集制作

TOTAL PROVIDER

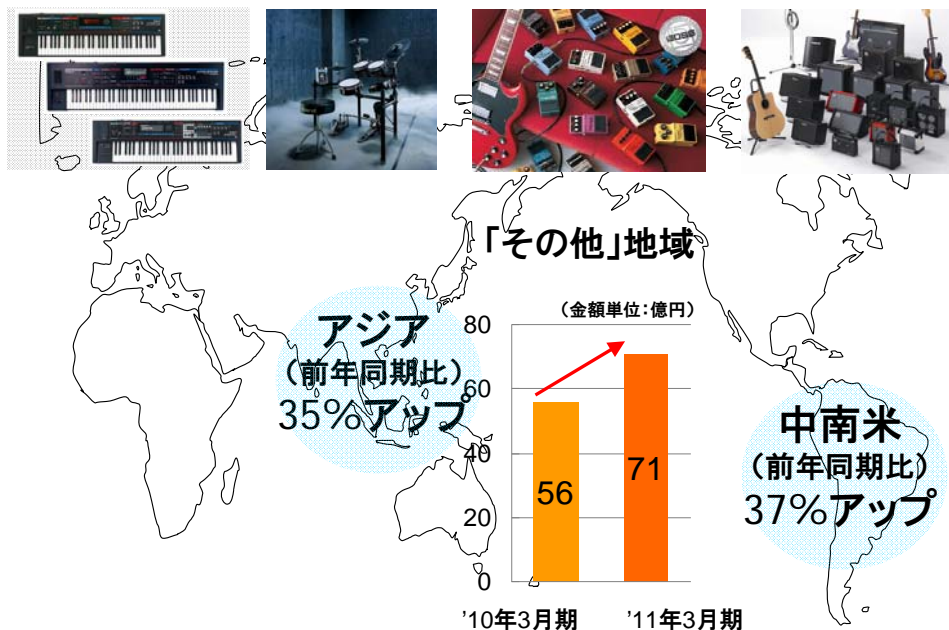
Digital Snake
V-Mixer M-300
SONAR V-STUDIO 700
REAC MADI Bridge S-MADI
Live Personal Mixer M-48
Multi-format Video Switcher V-1600HD
4ch Video Mixer V-4
Multi-format Video Converter V-300HD
Video Field Recorder F-1
Multi-format Video Presenter PR-1000HD
Multi-Viewer Switcher MVS-12 NEW

○ 日本のインターネットによる動画配信スタジオにはRolandの映像機器も導入されており、実際の配信を、毎日のようにインターネットでご覧頂くことができます。

引き続き音と映像のトータルプロバイダーとして販売拡大に注力します。

以上、カテゴリー別の販売状況についてご説明いたしました。

新興国《通期売上高予想》



○ 次に成長著しい新興国での販売状況をご説明いたします。

新興国を含むその他の地域では、通期71億円、為替影響を除くと17%アップを見込んでいます。

アジアだけでは35%アップ、中南米では37%アップの見込みです。

当期はシンセサイザーやドラム、ギター関連機器といった、主にバンド向けの製品群を中心に、好調に推移しています。

ローランドは、ロシア、中国、マレーシア、ブラジルに販売会社を設立しており、徐々に販売体制を整えてきました。現地の流通強化にも着手しています。

新興国《Shop in Shop》

Roland



- スライドはモスクワとブラジル、サンパウロのショップインショップです。グローバルに統一したコンセプトで展開しております。どちらも好調な販売で、拠点数の増加を予定しております。



上海 ローランド直営スクール



- また中国では流通整備に加え、ドラム教室展開による市場育成が奏功しております。7月末にはピアノやアンサンブルのレッスンもおこなう直営スクールを上海で開校しました。



- ブランド訴求も強化しています。その例をひとつご紹介いたします。
上海万博を応援する記録挑戦イベントとして、
ドラム生徒の皆さんに演奏を披露してもらいました。



Broadcast India 2010



- 更に楽器だけでなく業務用機器においても、新興国の設備投資を取り込んで販売拡大をはかっていきます。

スライドは10月におこなわれました、インドの放送機器展の様子です。「ポリウッド」という名で知られますとおり、インドは映画産業が盛んです。そのためカメラ、スイッチャー、編集機といった映像関連ブースの集客が目立ちました。

ローランドの映像機器も初出展ながら注目を集め、今後の販売拡大が見込めます。

- ◆電子ピアノの「地産地消」推進
- ◆新製品への置き換え促進
 - 現在の為替水準でも採算のとれる製品
 - 保有する独自技術の水平展開
- ◆Shop in Shopの拡充
 - 付加価値の高い製品の販売

○ 次に、通期業績予想修正の要因であります、円高への対応をご説明します。

まず、販売ボリュームの大きい電子ピアノについては、先ほどご紹介しましたとおり、「地産地消」を推進します。これはあくまで市場への対応力強化が目的ではありますが、円高影響の抑制にもつながります。

また現在の為替水準でも採算のとれる新製品への置き換えも推進していきます。その際にキーとなりますのは、保有する独自技術の水平展開です。コア・コンピタンスとなる技術を、様々な製品に展開することで利益の最大化をはかります。

また販売においても、引き続きコンテストなどの需要喚起の取り組みを継続するとともに、より付加価値の高い製品の販売にシフトしていきます。その拠点となるのがショップ・イン・ショップの展開です。

配当金



- ◇ 中間配当は、期初の予想通り1株当たり12円50銭
- ◇ 期末配当金は1株当たり12円50銭、中間配当金とあわせて年間の配当金は1株当たり25円を予想。

<配当推移>

		2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期 予想
1株当たり 当期純利益	連結	41円72銭	△ 83円99銭	△ 16円81銭
	単体	40円37銭	△ 4円75銭	△ 3円78銭
1株当たり年間配当金		30円00銭	20円00銭	25円00銭
配当性向	連結	71.9%	—	—
	単体	74.3%	—	—

- 最後に配当金についてご説明します。

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た上で、勘案しております。
ご説明させていただきましたとおり、通期の業績予想は期初の予想より下方修正しておりますが、前期と比較しまして業績は回復基調にあることから、年間配当は期初の予想通り、前期と比較して1株当り5円増配となる、25円を予想しています。

中間配当金につきましては、年間配当予想の半額、1株当り12円50銭とさせていただきます。

以上、2011年上半期の業績および通期の予想についてご説明させていただきます。

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。

○ 電子楽器事業は回復途上にありますが、「Better Life with Music」のコンセプトに基づき、より多くのお客様に楽器演奏の楽しさをお伝えすることで、市場は確実にひろがっていきます。

「Better Life with Music」の実現こそが、ローランドの事業目的であり、それがひいては音楽産業、楽器産業の発展にもつながり、社会的にも意義あることだと考えています。

そのためにお客様にご提供できるのは、楽器だけではなく。

音楽制作用のソフト、ハードも同様です。

また、業務用音響機器や映像機器もB to Bビジネスではありますが、

その先に音楽を楽しむ、お客様がおられます。その環境づくりも私たちの使命だと考えています。

ご家庭で楽しんでいただく製品から業務用まで。またチェンバロのような古楽器から、先進的なシンセサイザーやパソコン・ベースのメディア・プロダクションまで。

このような幅広い製品により、お客様それぞれの「Better Life」をご提案し、

あくまで楽器メーカーとして、音楽文化の継承と発展を支えていきたい。

その結果、ローランド自身も成長させていただきたいと考えております。

引き続きご支援賜りたく、お願い申し上げます。

当資料に記載されている情報の中には、「将来の見通しに関する記述」が含まれている場合がありますが、これら情報は、作成時点において入手可能な情報に基づき作成しております。

経済情勢や市場動向の変化などにより、将来の見通しが実際の業績と異なる可能性があります。当社の業績、企業価値等を検討される際には、これらの見通しに全面的に依拠することは避けていただきますようお願い申し上げます。

