平成 25 年 5 月 8 日

各　　位

会 社 名　ロ ー ラ ン ド 株 式 会 社
代表者名　代 表 取 締 役 社 長　三 木　純 一
（コード番号 7944 東証・大証第一部）
問合せ先　取締役管理部門担当　西 澤　一 朗
（ＴＥＬ．０５３－ ５２３－ ３６５２）

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社はこのたび、2014 年 3 月期からの 3 ヵ年を対象とする「中期経営計画 2016/3」を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

ローランドグループには電子楽器事業と、当社子会社であるローランドディー.ジー.株式会社が展開するコンピュータ周辺機器事業のふたつの事業があります。リーマンショック以降、景気の低迷、急速かつ長期の円高など、両事業ともに経営環境が大きく変化し業績に影響を与えています。これまでの経緯を振り返り、課題を明確にし、ローランドグループの今後の展望を中期経営計画としてまとめました。

2. 電子楽器事業の中期経営計画の概要

(1)経営ビジョン

① 創造力を刺激する魅力的なブランドをめざす
② 音と映像をアクティブに楽しむ人口を拡大する
③ 電子楽器の技術でライフスタイルを豊かにする

(2)中期経営計画の方針

本中期は事業の再構築フェーズと位置づけ、安定した収益基盤を構築するために強みを活かしながら課題に適切に対応する

ローランドの強み	・ グローバルレベルの強いブランド ・ 独創的なデジタル技術 ・ アートウェア（感性）に裏打ちされた楽器としての製品力 ・ 電子楽器ならではのソリューションによる市場創造力
業績低迷の要因	・ 市場ニーズとの乖離 ・ 地域ごとのマーケティングの弱さ ・ 高コスト体質（原価、販管費） ・ 開発・生産・販売のサプライチェーンが肥大化・冗長化

(3)課題対応

① LOW-COST OPERATION ～ 収益力の改善・基盤づくり

平成25年3月期に実施した事業構造改革を継続し、収益力のさらなる改善をはかります。中期的には、調達コスト削減を目指したグローバル購買の推進、間接部門の最適化などによる固定費の削減に注力します。また収益管理体制の強化とともに、平成25年3月期において推進した生産集約体制と、北米、欧州の集約倉庫を基盤としたサプライチェーンマネジメントをさらに推進し、在庫の最適化をはかります。

② GLOCALIZATION ～ 地域対応の強化

情報化社会の発展とともに様々な分野でグローバリゼーションがすすむ一方、音楽や楽器は、地域ごとの特色、特性が強く残る分野です。グローバルな展開をすすめながら、同時に地域特性に応じた活動をおこない、販売拡大をはかります。流通の寡占化、ネット販売の拡大など、流通の変化が著しい日本や欧米では、お客様へのダイレクト・アプローチを強化し、電子楽器ならではのソリューション提供により潜在顧客の開拓をはかります。市場が拡大する中国や新興国では、流通整備とともに独自の音楽文化に対応した製品や、音色、伴奏スタイルといったコンテンツの対応をすすめ、市場開拓をすすめます。

③ INNOVATION ～ 製品力の強化

ローランドは創業以来、独自技術をベースに電子楽器ならではのソリューションで市場を創造、音楽人口の拡大に努めてきました。インターネットやクラウド活用により、電子楽器の可能性はさらにひろがります。独自のデジタル信号処理技術をさらに進化させ、またその技術をカスタムLSIに結集し、コアコンピタンスとして具現化します。目指すのはProduct Innovationの実現です。

既存分野では、市場規模の大きいピアノ、ドラム、ギター関連機器を中心に、より一層の市場ニーズの取り込み、適正価格の設定など、売上の安定化をはかります。またダンスやボーカル、業務用音響・映像機器など、楽器分野の深耕、拡大をすすめます。長期的には、既存市場にとらわれない独自技術の用途展開をすすめ、事業領域の拡大も目指します。

3. コンピュータ周辺器事業

ローランド ディー. ジー. 株式会社が本日開示しました別紙「中期経営計画(2013 年度-2015 年度)の取り組み」をご参照下さい。

4. 定量目標

(単位:億円)

	2013年3月期 実績	2014年3月期 中期経営計画	2016年3月期 中期経営計画	2013年3月期 実績比較
売上高	723	812	920	+196(+27%)
電子楽器事業	398	425	470	+71(+18%)
コンピュータ周辺機器事業	324	387	450	+125(+39%)
営業利益	▲4	35	72	+76(－)
営業利益率	－	4%	8%	
電子楽器事業	▲20	▲5	25	+45(－)
営業利益率	－	－	5%	
コンピュータ周辺機器事業	16	40	47	+30(+186%)
営業利益率	5%	10%	10%	
当期純利益	▲40	0	25	+65(－)
ROE	－	0%	6%	
為替レート US$	80円	90円	90円	
為替レート EUR	103円	120円	120円	

電子楽器事業では2015年3月期で収益改善効果を発揮するとともに、売上回復と棚卸資産等の圧縮をすすめ、2016年3月期には営業利益率5%以上、資本コストを上回るROIC※ 6%以上を目指す。

※ROIC = 税引後・営業利益÷投下資本(= 運転資本＋固定資産)

以 上

平成25年5月8日

各　　位

提出会社名　ローランド ディー.ジー.株式会社
代表者名　取締役社長　冨岡 昌弘
（コード番号 6789　東証第一部）
問合せ先　執行役員経営企画本部長　竹内 俊二
（TEL. 053 － 484 － 1400 ）

中期経営計画（2013年度-2015年度）の取り組み

このたびローランド ディー.ジー.グループは、2013年度（平成25年度）を初年度とした3ヶ年の中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

１．中期経営計画策定の背景

当社グループは「Imagine. ～イメージをカタチに～」のビジョンのもと、社会を豊かにする独自のデジタルものづくりツールの提供に努めてまいりました。

これまで社会の急速なデジタル化を背景に、先進国のサイン市場を中心に効率の高い事業を運営し成長を果たしてきましたが、リーマンショック以降は市場の成熟や円高の影響を受け、厳しい事業運営が続きました。

一方、近年の社会ニーズの多様化とデジタル技術の進歩によって、産業から個人まで様々な分野にものづくりの機会が広がり、「ものづくり多様性」の時代が始まっています。加えて、経済のグローバル化によって新興国市場が次々と台頭する中、当社グループの事業活動も先進国を中心としたビジネスから世界全体をカバーするグローバルビジネスへ移行しつつあります。

このような状況に鑑み、今後変化を続ける経営環境においても健全な利益を確保し、新規分野への継続的な投資と挑戦によって持続的成長を実現するために、グループ構造改革「Global0ne（グローバルワン）」をスタートいたしました。

Global0ne構造改革の施策および数値計画を中期経営計画としてまとめ、実行してまいります。

２．中期経営計画の基本方針

Global0ne構造改革を推進し、新たな成長への経営基盤を構築する

３．中期経営計画の重点施策

（１）新たな成長機会の創出

デジタルプリンティング、メディカル、３Ｄものづくり分野へ経営資源を重点配分し、デジタル技術の利便性を最大限に活かした独自性の高いデジタルソリューションを提供します。同時に、グローバルにマーケティングを強化し、当社グループの強みの活きる市場を創出・育成することで収益性の向上を図ります。

・印刷ニーズの多様化に向けたインクジェットおよび周辺技術の開発
・デンタル事業での顧客層拡大と新興国展開の加速
・新たな３Ｄものづくり分野でのビジネスモデル開発
・サイン事業での継続的な顧客価値の追求による顧客基盤の維持拡大
・市場ニーズを迅速に製品化するための開発プロセス構築とコア技術の拡充

（2）グローバル・ブランドの強化

当社グループは、ユニークでイノベーティブな製品とグローバルに同質なサービスの提供で高付加価値ブランドを築いてきました。さらに今後は、多様化する顧客のものづくりをトータルに支援し、地域に合った製品、サービス、ビジネスサポートを提供することで、安心と信頼のブランドを一層強化します。そして、デジタルものづくりのグローバル・ブランドを目指し事業の継続性を高めます。

・ユニークでイノベーティブな製品サービスの継続的提供
・環境や安全に配慮した高品質な製品ソリューションの提供
・独自の顧客サポートシステムを中心とするビジネスモデル確立
・ＰＲ/ＩＲの積極展開によるブランド価値の向上

（3）多様性に対応するマネジメント

グローバルな事業展開の中で、地域や業界の多様な変化を継続的に事業に取り込み、リスクに強い企業体質をつくります。また、グローバル人材の育成に取り組み、人材の多様性を活かす組織とマネジメント体制に変革します。将来にわたる最も重要な成長基盤として多様性が活きる経営を推進します。

・地域特性に合った製品提供を行なうグローバルものづくり体制の推進
・グローバル市場の３極マネジメントとグループノウハウを活かした新興国市場開拓
・グループ一体化によるサプライチェーンの効率化とコストの最適化
・グループ人材の有効活用とグローバル人材の育成
・Global0ne に基づく連結経営管理の導入

４．連結業績目標および数値計画

年間売上高成長率 10%以上、営業利益率 10%以上を目標として事業運営を行なってまいります。

	実績	中計 数値計画		
	2012 年度 （平成 24 年度）	2013 年度 （平成 25 年度）	2014 年度 （平成 26 年度）	2015 年度 （平成 27 年度）
売上高	312 億円	385 億円	400 億円	450 億円
営業利益	14 億円	37 億円	30 億円	45 億円
営業利益率	4%	9%	7%	10%
主な為替レート				
1 米ドル	80 円	90 円	90 円	90 円
1 ユーロ	103 円	120 円	120 円	120 円

５．配当方針

株主の皆さまに対する利益還元を最優先と考え、持続的な成長のための各種投資および連結での業績を勘案しながら、連結配当性向 20%を目標に安定した配当の維持に努めてまいります。同時に中長期的な見地から、将来の飛躍に向けた戦略的資金需要に備えるため内部留保の増強に努め、企業体力の強化を図ってまいります。

以上

※本資料に記載されている業績目標および数値計画は、今後様々な要因によって大きく異なる可能性があります。