

ONKYO.



**第3四半期
～2020年3月期 第3四半期決算ハイライト～**

**2020/2/14
オンキヨー株式会社**

■ 2020年3月期 第3四半期決算概要

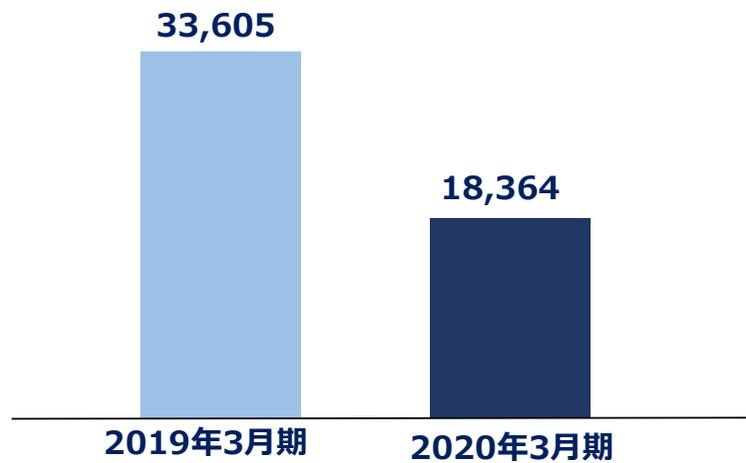
2020年3月期 第3四半期 決算ポイント

- 車載用スピーカー、テレビ用スピーカーの販売堅調、インド工場の操業度改善等により損益改善。
OEM事業は第2四半期単独に続いて、第3四半期単独にて損益黒字化。
- 高付加価値イヤホンや、アニメ・ファッションブランドとのコラボモデルの販売が好調に推移。
取り扱いを始めたKlipsch社の新製品ワイヤレスイヤホンの受注も好調、デジタルライフ事業の強化に結び付く。
- AV事業の譲渡代金による営業債務の支払遅延解消を見込んでいたが、その中止の影響により、一部取引先から取引条件見直しの要請があり、生産を縮小・停止せざるを得ない状況に陥ったことから、販売機会損失による売上減少が発生。

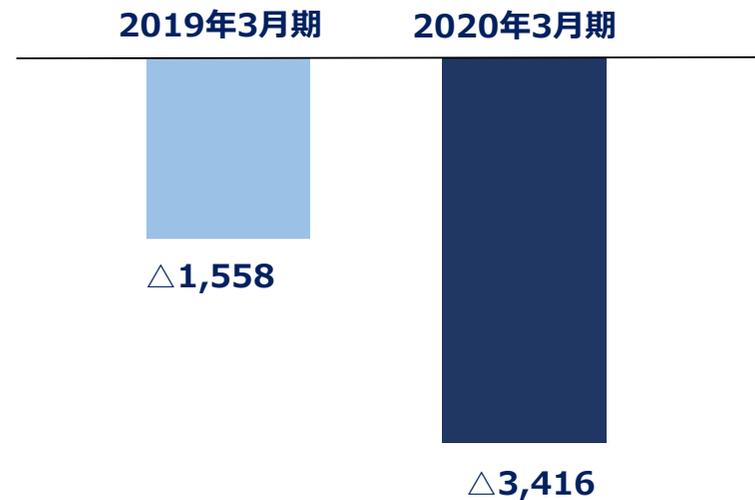
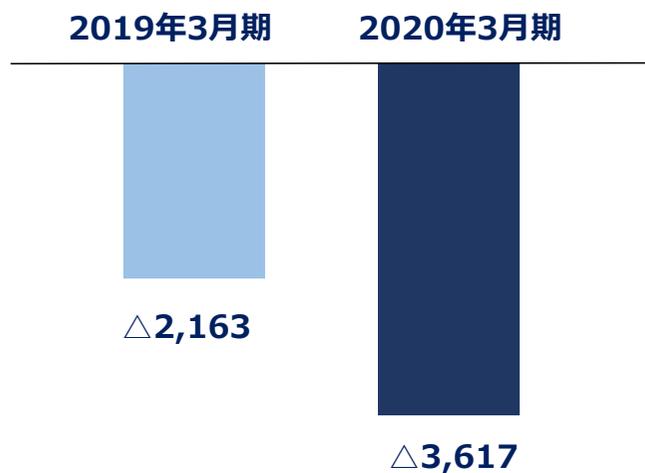


**OEM事業においては、損益改善となったものの減収、
AV事業及びデジタルライフ事業においては減収・損益悪化となった。**

2020年3月期 第3四半期 連結業績

売上高営業損益

単位：百万円

経常損益

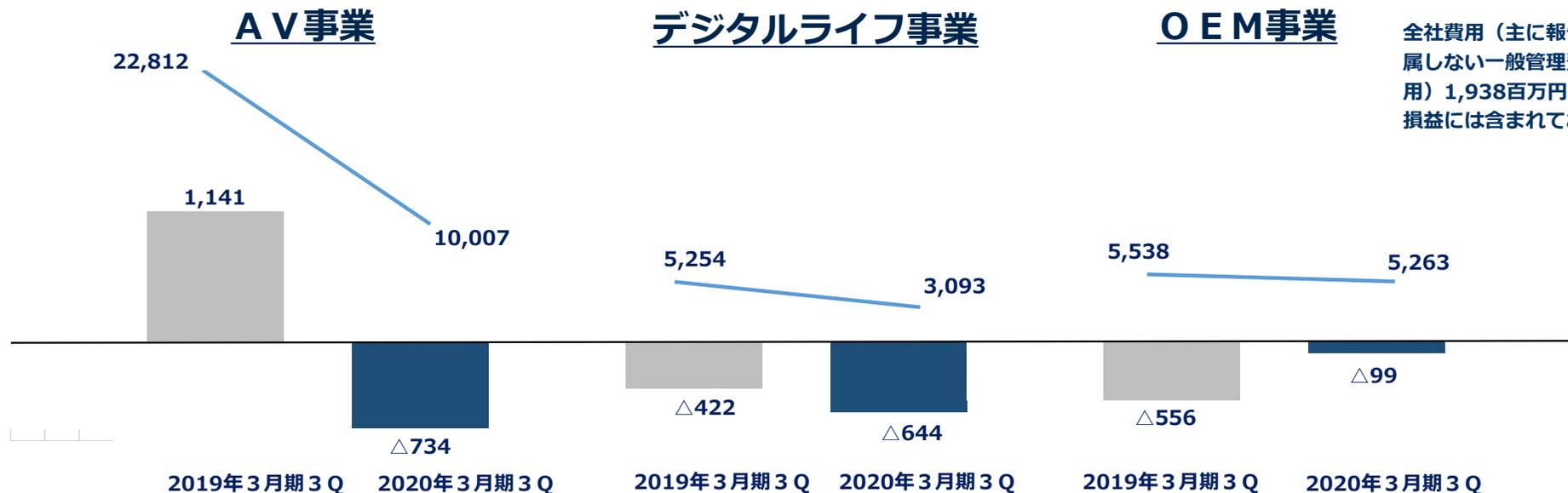
セグメント状況 累計

単位：百万円

売上高

セグメント損益

全社費用（主に報告セグメントに帰属しない一般管理費及び研究開発費用）1,938百万円は上記セグメント損益には含まれておりません。



■ AV事業

住宅メーカー向けのインストールビジネスが伸長したものの、全世界的なホームオーディオ市場の縮小や欧州子会社の譲渡に伴う外部売上高の減少、営業債務の支払遅延に伴う生産の縮小・停止による販売機会損失が発生したため、売上減少。

構造改革や欧州子会社の事業譲渡による販売効率の強化が進んだが、売上高減少による利益減が響く。

■ デジタルライフ事業

「サマンサワイヤレスイヤホン」や人気アニメのコラボモデルの販売が好調に推移したものの、AV事業同様に、欧州での外部売上高の減少、生産の縮小・停止に伴う販売機会損失により、売上減少。コラボモデルの販売増や欧州子会社の事業譲渡による販売効率向上の利益効果はあるが、売上高減少による利益減が響き、前年同期より損益悪化。

■ OEM事業

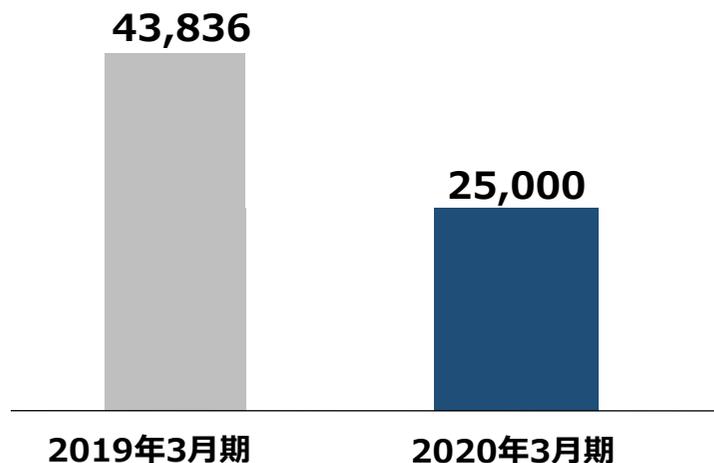
車載スピーカーやサブブランドでの販売が堅調に推移したものの、前年度末に国内子会社2社を譲渡したことによる売上の減少。

構造改革による固定費の削減、インド工場における生産コスト改善等により、前年同期より損益改善。

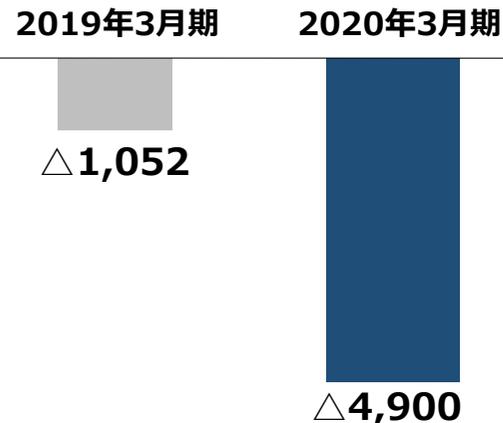
2020年3月期 連結業績予想

単位：百万円

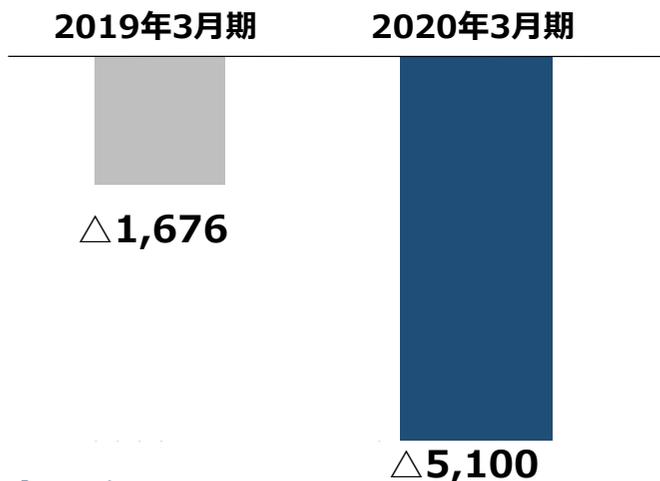
売上高



営業損益



経常損益



AV事業及びデジタルライフ事業においては、生産の縮小・停止の影響による販売機会損失、開発機種削減等の構造改革の更なる実施、在庫の最小化により、また、OEM事業では受注先の商品企画変更に伴う失注や発売延期等による当初計画からの下振れ見込みにより、それぞれ売上高減少の見通し。

営業損益においては、大幅な売上高の減少の結果、固定費などの経費を回収するほどの売上総利益の確保には至らず、損益悪化となる見通し。

経常損益は、上記営業損益の悪化に加え、持分法による投資損失の計上により損益悪化見通し。

→ 合理化策、資金調達による経営改善を目指す

■ 当社を取り巻く環境 と これまでの構造改革

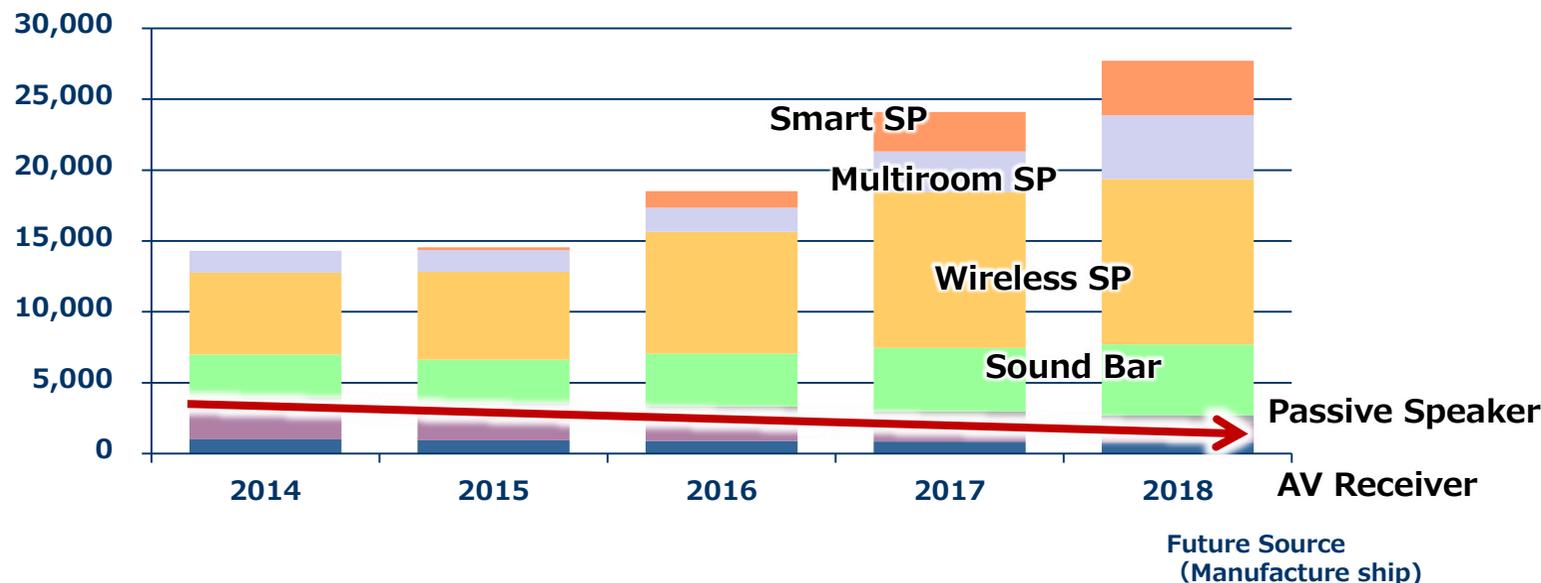
ホームAVカテゴリの事業環境の変化

スマートフォンなどのモバイル機器登場で音楽再生環境が激変
 当社主力事業であるAVレシーバーをはじめホームAVの市場は縮小傾向続く

世界マーケット

当社が主軸としてきた
 ビジネスは下降傾向

Million USD



国内マーケット

全体が下降傾向

(億円)
 2,000
 1,800
 1,600
 1,400
 1,200
 1,000
 800
 600
 400
 200
 0

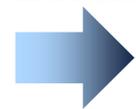
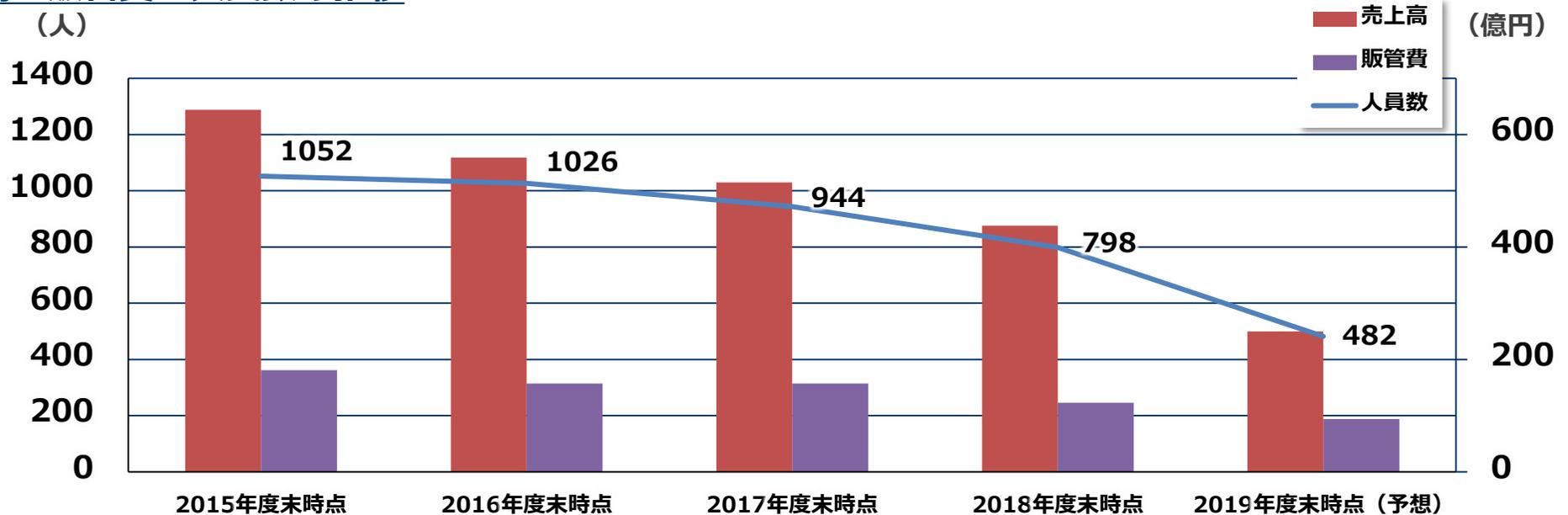


・JEITA(電子情報技術産業協会)「民生用電子機器国内出荷統計」
 ・2016年4月から統計体系を変更。セグメント名が2015年までは音声機器、2016年からはオーディオ関連機器に変更

■ 組織のスリム化・効率化・合理化のための改革を継続実施

- ◆ 2018年3月 子会社の譲渡（オンキョーマーケティング（株））
- ◆ 2018年10月 欧州の販売事業をAqipa社へ譲渡
- ◆ 2019年3月 子会社の譲渡（オンキョーディベロップメント&マニュファクチャリング（株）他）
- ◆ 2019年5月 ホームAV事業の譲渡契約締結
→ 2019年10月 中止
- ◆ 2019年12月 希望退職 募集
- ◆ 2020年2月 拠点集約

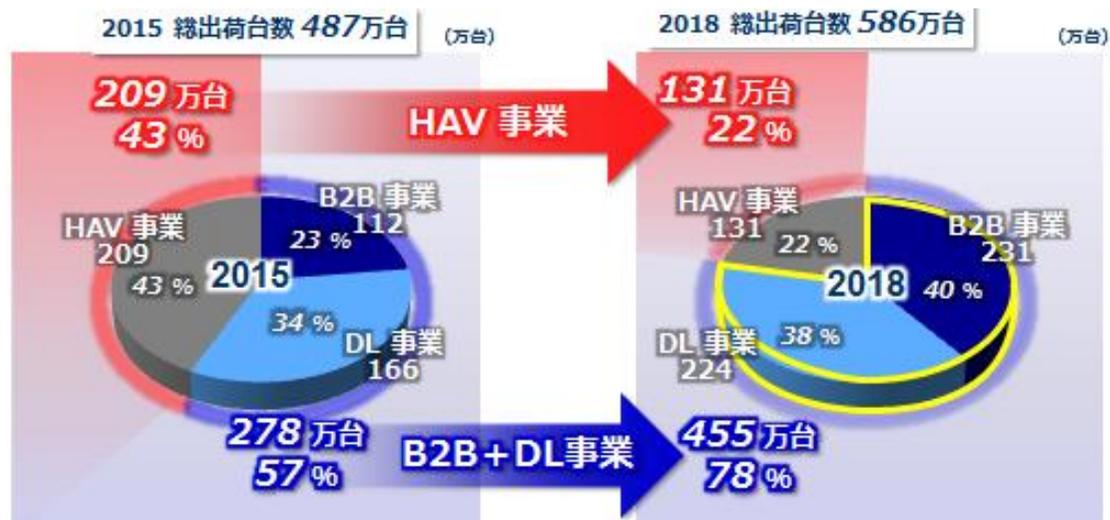
売上高・販管費・人員数の推移



販売管理費の圧縮

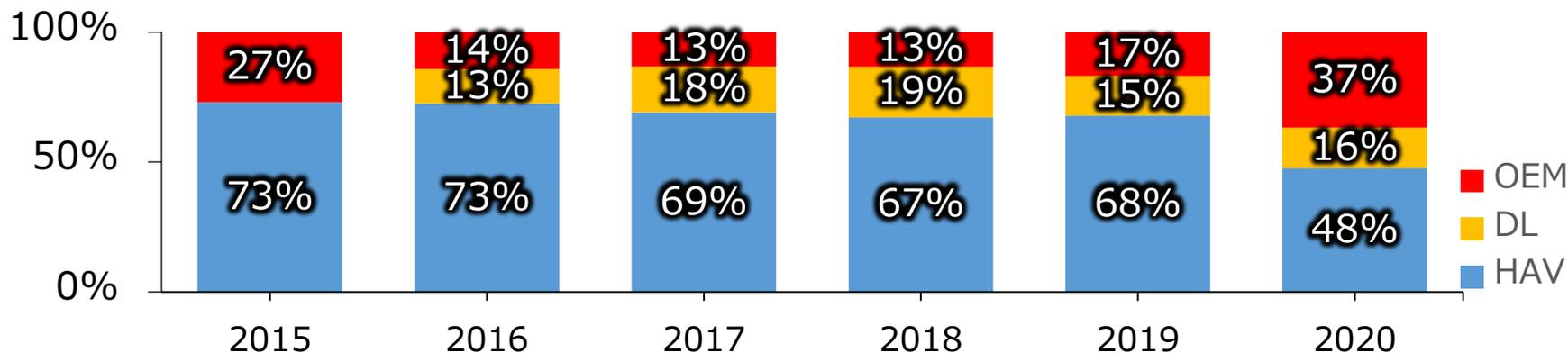
※人員数（国内+海外）。ただし工場人員は除く。

■ OEM事業、デジタルライフ事業の強化、ブランド認知拡大 ブランド付製品の出荷台数



▶ OEM事業とデジタルライフ事業の出荷台数がホームAV事業の出荷台数を大きく上回る

各事業の売上比率推移



→ **ホームAV事業中心からOEM事業・デジタルライフ事業中心へ**

■ 資金の状況

現在の資金状況

現在の資金状況

- ホームAV事業の譲渡が中止となったことにより、譲渡対価である約8,175百万円の調達が不可能に
- 営業債務の支払遅延が2019年12月末時点において6,476百万円存在
- 合理化策のための資金捻出



業績への影響

- 取引条件の見直しの要請により、生産を縮小・停止をせざるを得ない状況が継続する見込み
- 2020年3月期通期業績予想を下方修正



**2020年3月期は、資金繰りの悪化も要因となり十分な仕入ができず、売上・利益ともに大幅に減少見込。
対策としての合理化策（希望退職・拠点集約等）を実施し来期に備える。**

今後について

資金調達

- 2019年12月27日付で「第三者割当による新株式、第6回新株予約権付社債（転換価額修正条項付）及び第8回新株予約権（行使価額修正条項付）並びに第9回新株予約権並びに無担保ローン契約締結に関するお知らせ」を発表。 [2019年12月27日「資金調達に関する補足説明資料」](#)
- 本資金調達により、現在発生している営業債務の支払遅延の早期解消を目指す。



合理化策

合理化策の実施により損益の改善を図る [2019年11月11日「今後の戦略について」](#)

- 損益改善金額合計 年間約17.5億円（今期 約2.5億円、来期 約15億円）
- キャッシュフロー改善金額合計 年間約25.5億円（今期 約2.5億円、来期 約23億円）



新たな資金調達

- 投資有価証券をはじめとする保有資産の売却、A B L（Asset Based Lending：資産担保融資）による借入等での方法による資金調達も検討中。



- 資金調達により通常の営業状態に戻し、生産を拡大・再開し損益を改善
- OEM事業、デジタルライフ事業への投資を拡大し、主力事業へ
- HAV事業は構造改革と新規市場への参入を行いながら、利益ある成長を行う

- **成長に向けた取り組みについて**

他社との協業について

米国Klipsch社

2019/8/21

- 日本国内における同社オーディオ商品の販売代理店権を取得

2019/10/7

- 今後の商品開発や販売・マーケティング等、広範囲な協業に向けた検討の基本合意



英国Meridian Audio社

2019/10/09

- 日本国内における同社オーディオ商品の販売代理店権を取得



台湾Inventec社

2019/10/31

- 車載用スピーカー及び電子機器の中国での生産を目的に資本業務提携に向けた検討の基本合意

**他社との協業・提携は、当社の重要な成長戦略と位置付け、
全事業において積極的に強化をしていく**

グローバル製造拠点戦略

他社との協業により、インド及び中国での生産を強化し、
OEM事業拡大を図る

MINDA ONKYO INDIA PRIVATE LIMITED (MOI)

2017年2月

インド UNO MINDA GROUPとの合併工場

- グローバル向け車載スピーカーの製造
- 第2工場、第3工場の設立を視野に入れ、増加する受注に対応し、生産拡大を目指す

広州安橋音響有限公司 (GOA)

2019年10月

台湾 Inventecと資本業務提携

- 中国国内市場向け車載スピーカー及びVibtone/小型スピーカーの製造に注力
- 有数の自動車生産地域である重慶に工場を設立し、中国国内市場の車載用スピーカー及び自動車向け電子機器の開発と販売をInventecと目指す

成長に向けた取り組み（AI技術関連）

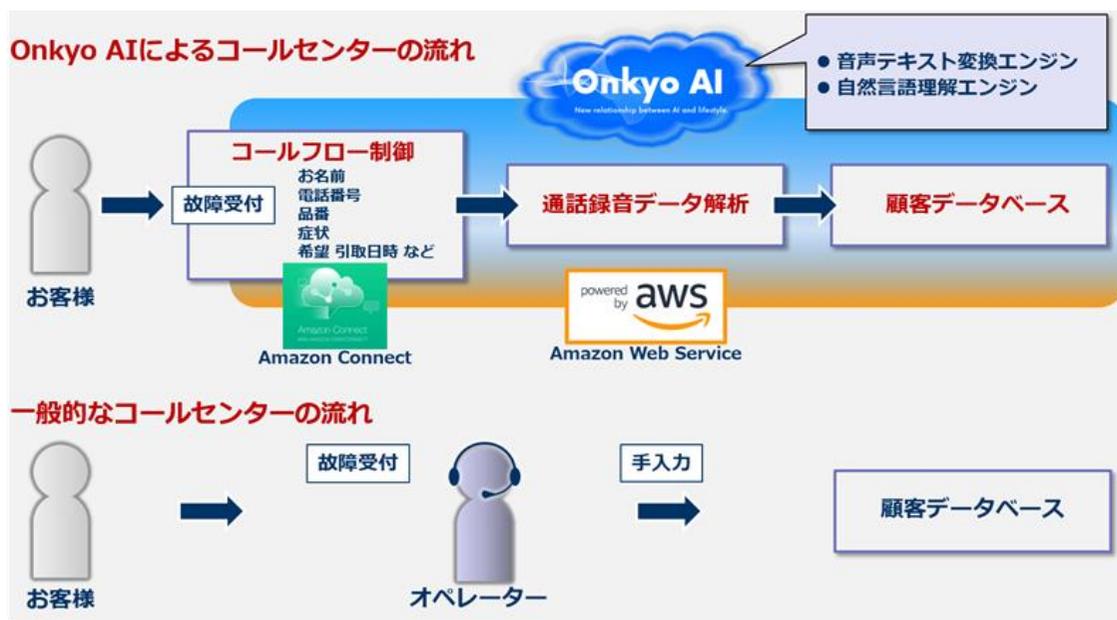
当社の強みである音声認識技術を活用し、システムサービス事業の展開に向けて

■ 奈良先端科学技術大学院大学との産学連携強化



NAIST®

● Onkyo AIを活用したコールセンターシステムの開発、販売開始



ODSコミュニケーションサービス株式会社と連携
M3層(50才以上の男性)の音声データを中心に解析



音声認識システムで難しいと言われるM3層の音声認識において、他社システムと比較して**高い音声認識率**を実現
本年より受注を開始し、**新たな事業へ**

成長に向けた取り組み（AI技術関連）

当社の強みである音声認識技術を活用し、システムサービス事業の展開に向けて

奈良先端科学技術大学院大学との産学連携強化



NAIST®

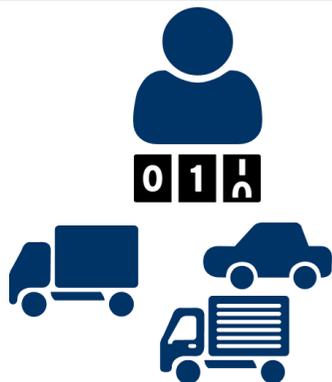
● 振動(音)を利用した人の行動認識技術の開発

NAISTユビキタスコンピューティングシステム研究室との共同研究により、人が歩行する際に発する床への微弱な振動のみで人の歩行方向を推定することが可能に



道路交通量調査における**手作業での負荷低減**に向けて、システム提案中

一般的な道路交通量調査



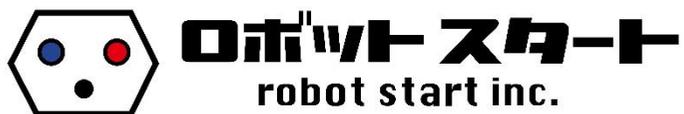
振動(音)を利用した道路交通量調査システム



成長に向けた取り組み（AI技術関連）

当社の強みである音声認識技術を活用し、システムサービス事業の展開に向けて

■ ロボットスタート社との資本業務提携の開始



AI/IoTおよびAudiostartを活用した**製品・サービスの共同開発を進める**

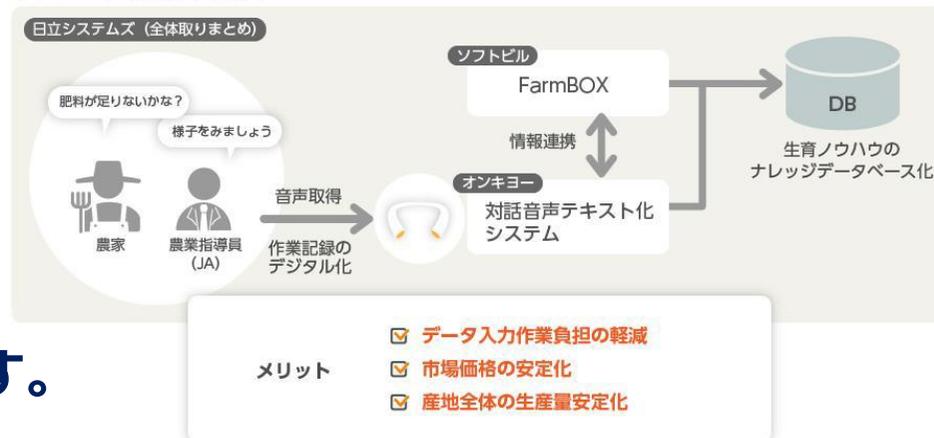
■ スマート農業推進に向け、実証実験を実施

株式会社日立システムズと株式会社ソフトビルとの共同により、
スマート農業の推進に向けた実証実験を2020年1月～3月まで実施

手作業での**データ入力作業負担の軽減**や
作業記録のデジタル化、生産ノウハウの
ナレッジデータベース化による
収穫予想精度向上を通じて、

産地全体の生産量安定化の実現を目指します。

スマート農業の推進



成長に向けた取り組み（OEM事業）

祖業のスピーカー技術を新分野に活用し、OEM事業を強化

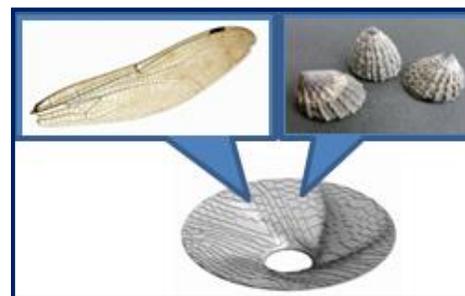
■ Vibitone（加振器）ラインナップ強化・拡大

- ・ 様々な用途に適した6種のラインナップを開発
- ・ 2019年12月よりサンプル出荷開始
- ・ 耐久性/信頼性をさらに向上させ、
車載分野ビジネスへの参入を図る



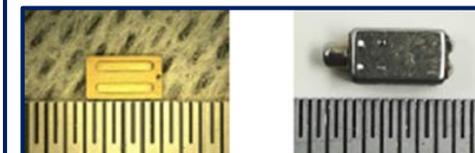
■ バイオミメティクス技術の導入

- ・ 自然界に存在する形状・形態などを積極的に取り入れた振動板を開発し、より自然で豊かな音空間を実現



■ マグネシウム振動板ドライバーの商品化

- ・ ハイレゾ再生に対応したマグネシウム振動板採用
バランスド・アーマチュア(BA)ドライバーの開発
に成功、高付加価値ヘッドホンのビジネスを拡大



成長に向けた取り組み（デジタルライフ事業）

高付加価値の製品を提供し、収益を確保できる事業による成長拡大

■ 新たな購買層への取り組み

- ・ 他社とのコラボ製品事業拡大
- ・ 世界の著名ブランドとの協業、人気キャラクターとのコラボ
- ・ 多種多様なマーケットにおいて新しい価値提案

■ 新機軸の製品展開

- ・ 他社とのコラボ製品事業拡大
- ・ 「ながら聴き」に適したウェアラブルワイヤレス
ネックスピーカーの発売
- ・ AIアプリケーションと対応することで、IoT化を支援

■ 伸び盛りのゲーミング(e-Sports)事業領域へ進出

- ・ ゲーミングブランド「SHIDO」の立上げ
- ・ クラウドファンディングにて当初目標の1,000%
を超える支援額を獲得
- ・ 販売を拡大、ブランドポジションの獲得を図る



Brand
Collaboration



C9wireless neck speaker



ゲーミングヘッドセット USBコントロールアンプ

SHIDO:001

SHIDO:002

成長に向けた取り組み（ホームAV事業）

注力するカテゴリの選択と集中により利益ある成長へ

■ サウンドスピーカービジネスを主軸へ

- ・マーケットが拡大しているサウンドスピーカービジネスへの参入
- ・若い世代にターゲットをフォーカス（Younger Focus）し、ライフスタイルへの提案を行う



■ e-Sports/ゲーミングへ参入

- ・SHIDOで培ったDNAをホームAV事業に展開
- ・距離感や方向性など、目から入る情報以上に音の情報がゲームの勝敗に左右するe-Sportsの世界においてオーディオデバイスメーカーとしての強みを発揮



■ 住宅市場への本格参入

- ・高収益事業であるインストールビジネスに注力
- ・これまでになかった商品で「世界初」の価値を提案
- ・ホームシアター提案だけではなく、Onkyoの“快適な音空間”アイテムを取り入れ、“音のある家”まるごとプロデュースを行っていく



ONKYO®

本資料は、当社の企業説明に関する情報の提供を目的として作成したものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。本資料に記載された意見や将来予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性及び完全性を保証または約束するものではなく、今後、予告なしに変更されることがありますので予めご了承ください。