

**ONKYO.**

A decorative graphic consisting of several overlapping, wavy blue lines that flow from left to right across the middle of the page. The lines vary in opacity and color, creating a sense of movement and depth.

**第2四半期**  
**～2019年3月期 第2四半期決算ハイライト～**

**2018/11/9**  
**オンキヨー株式会社**

## 2019年3月期 第2四半期 サマリー

- 市場環境が厳しい中でも、新製品を中心に売上が堅調
- 構造改革効果の表出
- 借入見直しによる支払利息の圧縮、販売形態変更による支払手数料削減



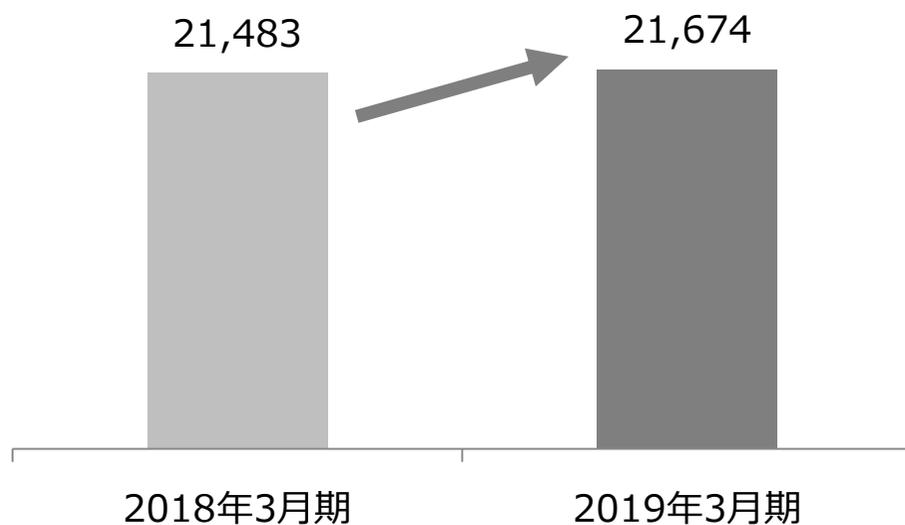
第2四半期単独で営業利益・経常利益・純利益において  
黒字達成  
業績回復への第一歩

## 第2四半期の概況

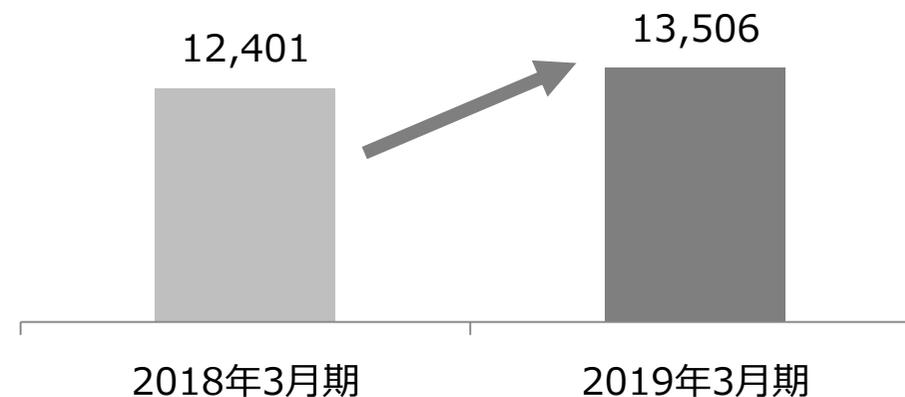
単位：百万円

### 【売上高】

#### 累計



#### 第2四半期単独



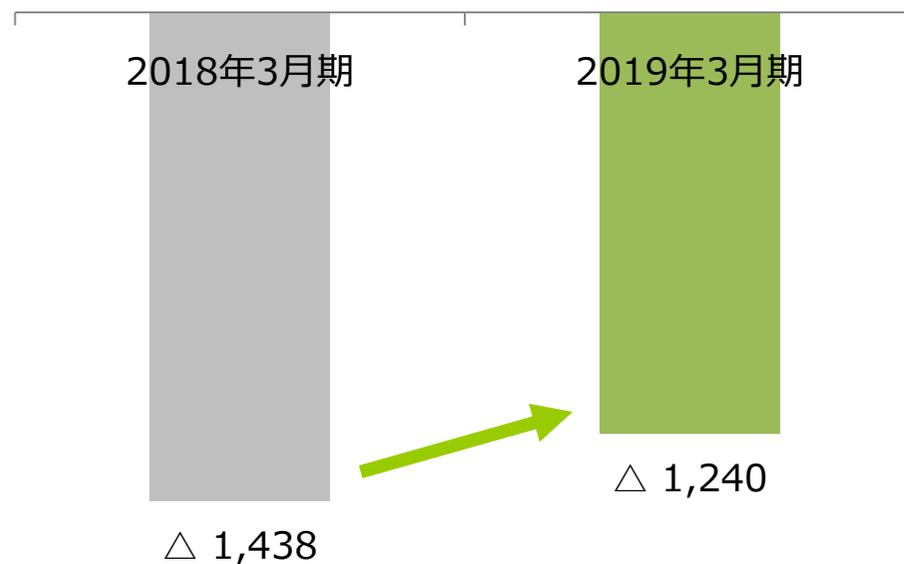
- 市場環境が厳しい中でも、新製品を中心に売上が堅調

## 第2四半期の概況

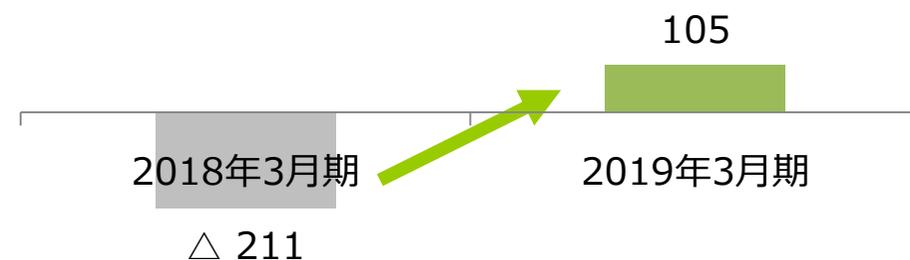
単位：百万円

### 【営業利益】

#### 累計



#### 第2四半期単独



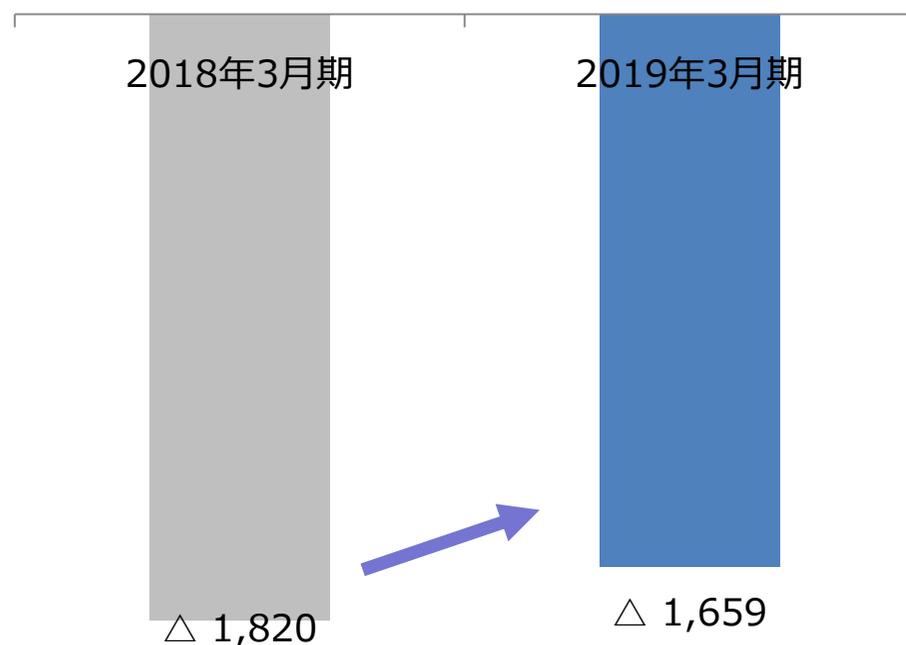
- 2018年3月に実施した構造改革の効果表出  
⇒ 販売費及び一般管理費など 減少

## 第2四半期の概況

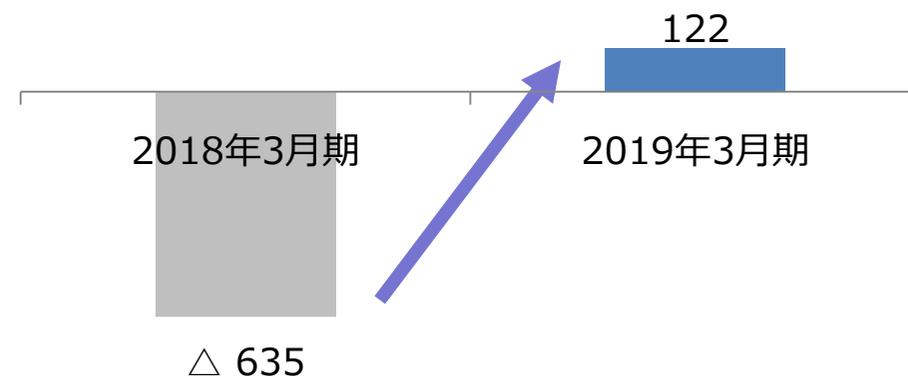
単位：百万円

### 【経常利益】

累計



第2四半期単独

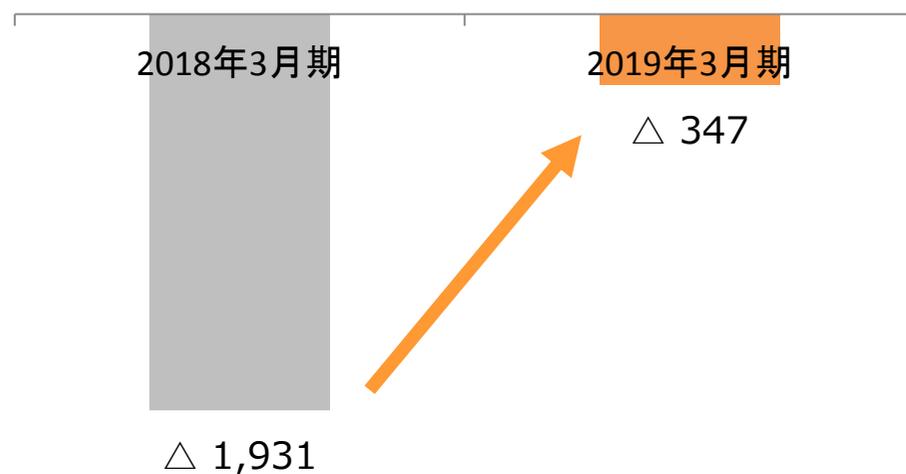
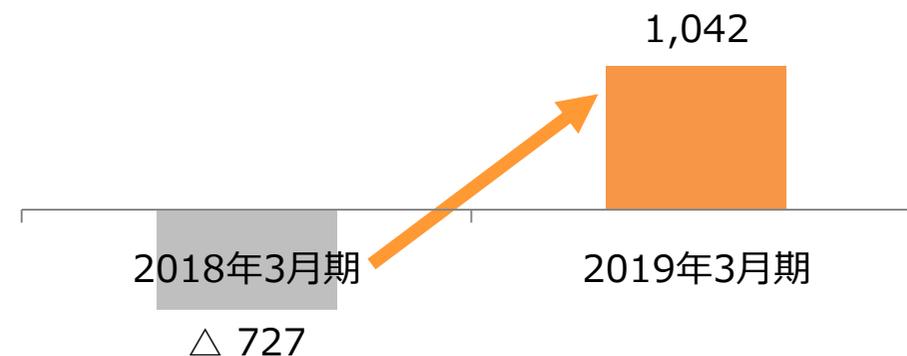


- 借入見直しによる支払利息の圧縮、販売形態変更による支払手数料削減

## 第2四半期の概況

単位：百万円

### 【親会社株主に帰属する四半期純利益】

累計第2四半期単独

- 資産有効活用による投資有価証券売却益を計上

## セグメント状況 累計

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）925百万円は上記セグメント利益には含まれておりません。

## ■ AV事業

売上高 14,748百万円（前年同期比11%増）  
セグメント利益 383百万円（前年同期比59百万円減益）

※昨年度、全社費用として計上されていたCRM費用（品質保証関連費用）が構造改革に伴い、セグメントごとの計上に変更。当該CRM費用を計上しない場合、セグメント利益は611百万円（前年同期比167百万円増益）

欧州でのステレオアンプ・ステレオレシーバー需要安定、国内でのユニバーサルディスクプレーヤーの好調なスタートで増収。構造改革の効果創出の一方で、不採算モデルの整理続行、モデル切り替え費用等の増加により利益は微減。

## ■ デジタルライフ事業

売上高 3,307百万円（前年同期比30.7%減）  
セグメント損失 259百万円（前年同期比96百万円改善）

※AV事業同様、CRM費用を計上しない場合、セグメント損失は212百万円（前年同期比142百万円改善）

ワイヤレスイヤホン、聴こえサポート商品の好調に推移したが、旧製品の処分により減収。構造改革により業務効率化が進み増益。

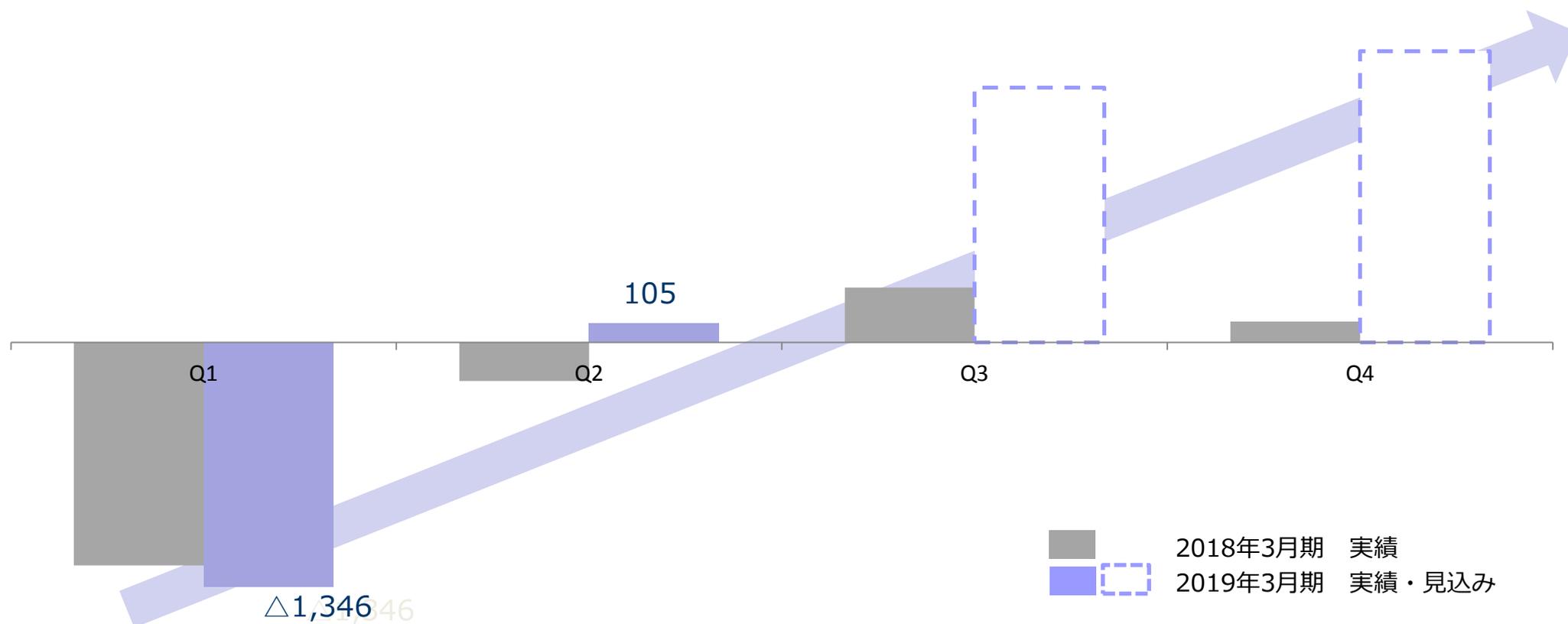
## ■ OEM事業

売上高 3,619百万円（前年同期比5.5%増）  
セグメント損失 439百万円（前年同期比130百万円減益）

車載用スピーカー全般、「Sound by Onkyo」等のODM向けサブブランドを付したテレビ用スピーカーなどの販売好調により増収。加振器（Vibtone）やAI/IoT戦略推進の費用、コールセンター・修理業務受託に伴う費用が増加し減益。

## 2019年3月期 営業損益 推移について

グローバルな協業の成果、OEM事業の更なる強化、  
構造改革効果の継続などが見込まれることから  
営業損益は当初の業績予想通りの20億円を据え置く



単位：百万円

## 今後の成長に向けた取り組み

- **グローバルな協業の進展**
  - TCLグループ
  - DTS, Inc.
  - Vestel、Compal 他
- **Aqipa社への事業譲渡による欧州販売事業の効率化**
- **OEM事業の強化**
  - スマートスピーカーで培ったAI技術と音をOEM分野でも
- **従来から培ってきた高画質・高音質技術のさらなる向上・商品化**
- **大学との連携による新しいチャレンジ オンキョースポーツ**

# 成長に向けた取り組みについて

## グローバルな業務提携の進展

**新たな提携も実現  
海外大手企業との協業が  
順調に進行中**

### DTS, Inc.

9月 資本業務提携開始

グローバルに展開する音声規格「dts」を開発する米国DTS社と資本業務提携契約を締結

AIソリューション向け回路基板の開発とモジュール化の共同開発を開始  
(AV、OEM)

### Aqipa GmbH

10月 事業譲渡完了  
欧州地域における販売開始  
(AV、デジタルライフ)

### Vestel Electronics Industry and Trade Inc.

Vestel製テレビに  
音質強化したスピーカー供給開始  
(OEM)

### Compal Electronic Inc.

Compal製TVへのスピーカー供給が  
順調に推移  
(OEM)

### TCL グループ

当社音響技術が搭載された  
TVが順次販売開始  
提携製品続々登場 (OEM)



# 成長に向けた取り組みについて

## グローバルな業務提携の進展

### TCLグループとのコラボ製品の販売が本格化

- TVのハイエンドである“XESS”シリーズに当社音響技術を搭載。Onkyoブランドも露出した製品が中国で販売開始
- TCLグループ製の8K対応テレビにも当社技術搭載  
欧州地域で販売予定  
(AV、デジタルライフ、OEM)



### Aqipa GmbHにおける欧州地域の販売拡大、効率化

- 欧州子会社から、欧州における販売事業をAqipa社に譲渡  
Onkyo、Pioneer、Integra ブランド製品等の欧州地域における販売が本格化
- 欧州地区販売の構造改革による経費削減、キャッシュフローの改善  
(AV、デジタルライフ)

# 成長に向けた取り組みについて

「音」の技術を新分野に活用しOEM事業を強化

## 新市場へAIソリューションを提案

スマートスピーカーの技術をあらゆる分野に展開  
使用シーンに最適なソリューションをハード、  
ソフトともに開発しOEM事業を拡大



## Vibtone（加振器）の活用

振動を利用して音声再生を実現  
従来スピーカーが使用できない場所でも  
音声、音楽再生が可能  
電子ピアノ、車、家電、住宅設備等、  
加振器を活用したビジネスを推進



## グローバルな協業によるTV市場拡大

TV向けスピーカ供給において当社技術を搭載し音質強化  
「Sound by Onkyo」、「Onkyo Speaker Installed」等  
サブブランドの積極的付与とともに市場拡大



## 成長に向けた取り組みについて

### 高画質・高音質技術の向上と商品化

当社グループを支える基幹技術の研鑽で  
妥協のない最高レベルの映像と音声を追究  
市場に求められる商品で販売拡大

#### ■ 販売好調な製品 ■



Ultra HD ブルーレイ対応  
ユニバーサルディスクプレーヤー



ステレオレシーバー



完全ワイヤレスイヤホン

### 産学連携による新しいチャレンジ オンキョースポーツ事業強化

#### 至学館がオンキョースポーツに出資

- ・ AI 搭載食トレアプリ  
「food coach」の事業を強化  
最新AI「IBM Watson」搭載  
アスリート向けスマホアプリ、  
関連サービス等の事業強化



- ・ 3人制プロバスケットボールチーム  
「TOKYO DIME」のサポートカン  
パニーに採用され、所属選手の  
栄養サポートを提供。  
オンキョーグループのスポーツ  
イヤホンのタイアップ等も行う



# ONKYO®

本資料に記載されている業績や見込、将来に関する記述等は資料作成時点において入手可能な当社およびその関係会社の情報に基づいて予測し得る範囲内で当社が作成したものであります。これらの記述はリスクや不確実性を含んでおり、当社はその正確性・完全性に関する責任を保証いたしません。実際の業績は今後様々な要因により異なる結果となる可能性があります。

なお、記載されている会社名および製品・技術名・役務名等は、各社の登録商標または商標です。