

各 位

会 社 名 オンキヨー株式会社
 代 表 者 名 代表取締役社長 大脳宗徳
 (J A S D A Q ・ コード 6 6 2 8)
 問 合 せ 先
 役 職 ・ 氏 名 取締役経営企画室長 林 亨
 電 話 0 6 - 6 2 2 6 - 7 3 4 3

(訂正)「2019年3月期 第3四半期決算ハイライト」の一部訂正について

当社は、平成 31 年 2 月 14 日に四半期決算補足説明資料として発表いたしました「2019 年 3 月期 第 3 四半期決算ハイライト」につきまして、一部誤りがございましたので、下記のとおり訂正いたします。訂正箇所には下線を付して表示しております。

記

1. 訂正箇所及び内容

① 上記資料 4 頁目「修正理由・来期に向けて」 1 項目目

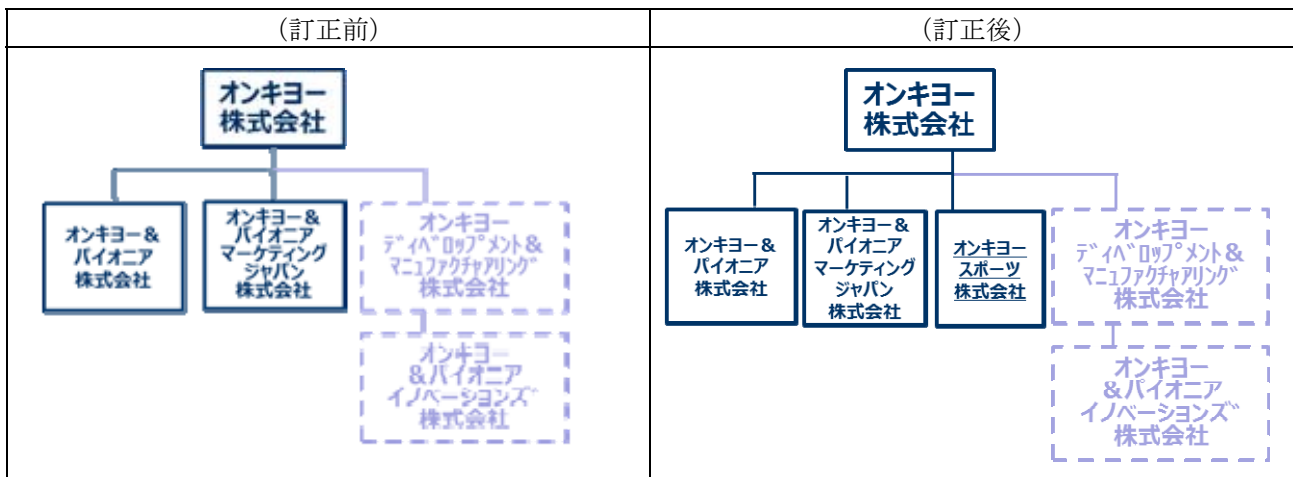
(訂正前)

- ・ 2019 年 10 月 欧州子会社の販売事業を譲渡

(訂正後)

- ・ 2018 年 10 月 欧州子会社の販売事業を譲渡

② 上記資料 6 頁目「パイオニアグループのホーム AV 事業等の統合に伴う移管とその後の構造改革」の左下の現在のグループ図



③ 上記資料 8 頁目「セグメント状況 累計」の「■ デジタルライフ事業」の※印部分

(訂正前)

※AV 事業同様、CRM 費用を計上しない場合、セグメント損失は 345 百万円 (前年同期比 99 百万円)

(訂正後)

※AV 事業同様、CRM 費用を計上しない場合、セグメント損失は 345 百万円 (前年同期比 99 百万円改善)

2. 訂正後の補足説明資料

別紙、訂正後の「2019 年 3 月期 第 3 四半期決算ハイライト」をご覧ください。

以 上

ONKYO.

A decorative graphic consisting of several overlapping, wavy blue lines that flow from left to right across the middle of the page.

第3四半期
～2019年3月期 第3四半期決算ハイライト～

2019/2/14
オンキヨー株式会社

2019年3月期 第3四半期 決算ハイライト 目次

■ 2019年3月期通期連結業績予想の修正

- 連結業績予想
- 修正理由・来期に向けた改善（パイオニア統合後の移管とその後の構造改革）

■ 第3四半期の概況

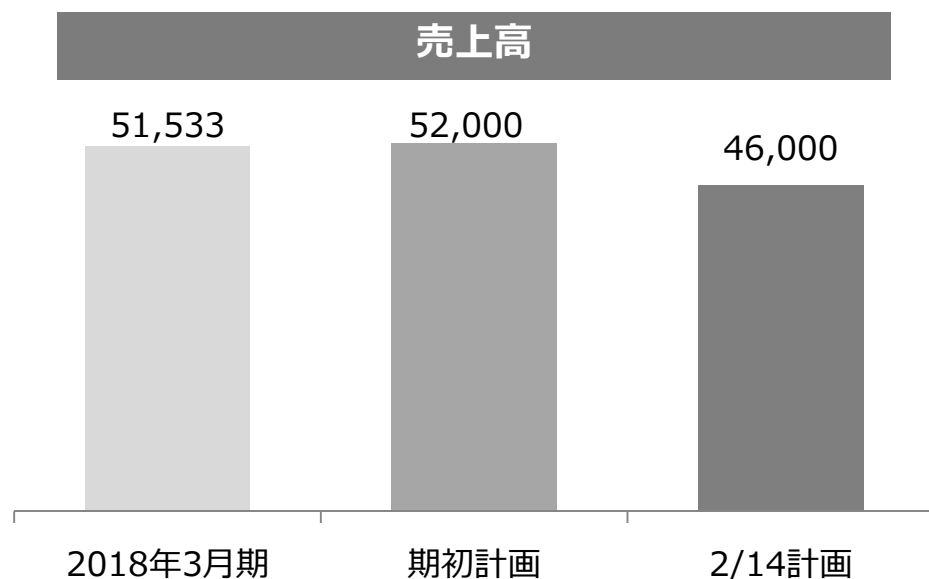
- 連結経営成績
- セグメント状況

■ 今後の成長に向けた取り組み

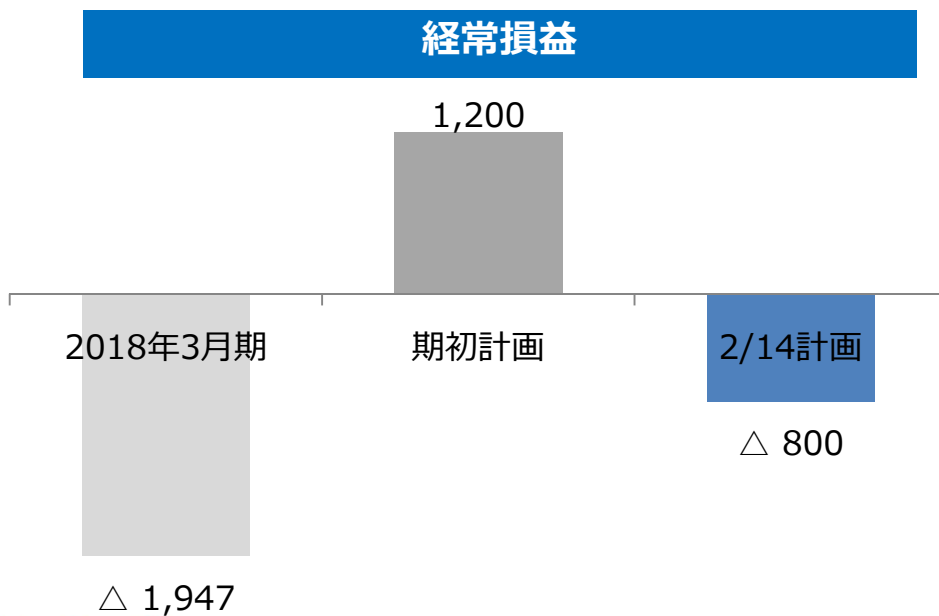
2019年3月期 連結業績予想

単位：百万円

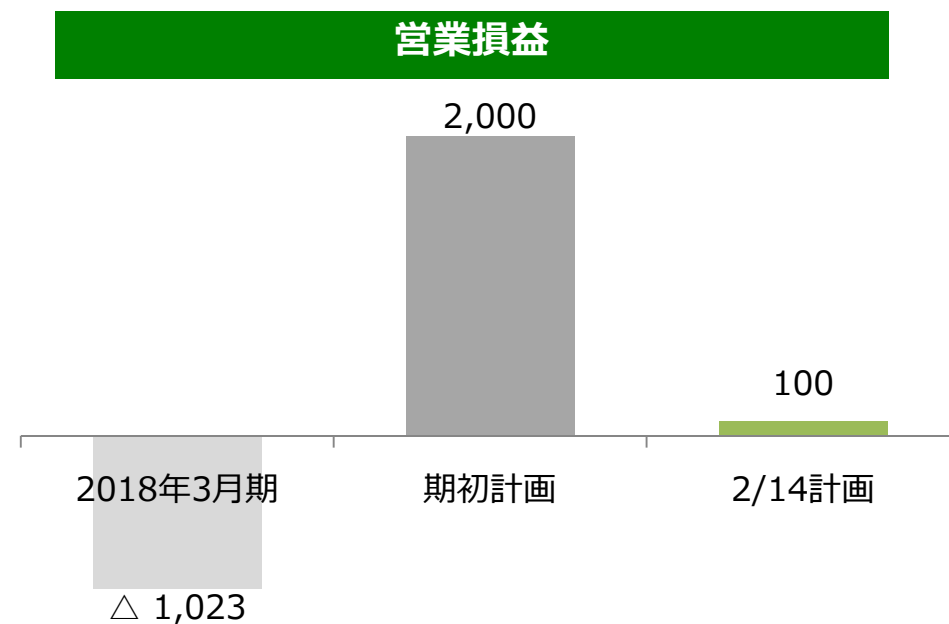
売上高



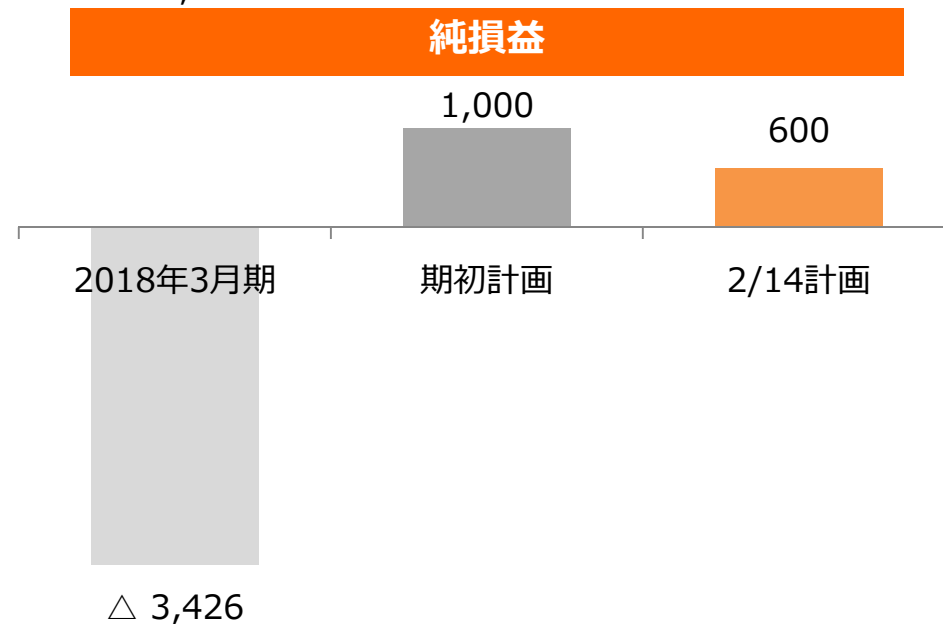
経常損益



営業損益



純損益



修正理由・来期に向けて

- パイオニアグループのホームAV事業等の統合にかかる一連の移管作業の完了に伴い、2018年から2019年にかけて構造改革を積極実施
 - ・2018年3月 業務用音響機器事業を行う国内子会社を譲渡
 - ・2018年10月 欧州子会社の販売事業を譲渡
 - ・2019年3月 サービス・サポートを行う国内子会社を譲渡
- 移管・事業譲渡時の出荷体制整備の遅れに伴う機会損失や在庫整理費用などの発生
 - 一時的な売上及び営業利益の減少、経常利益悪化
- 資産の有効活用による特別利益計上などにより当期純利益はプラスを維持
 - 投資有価証券売却益 1,644百万円
 - 固定資産譲渡 169百万円

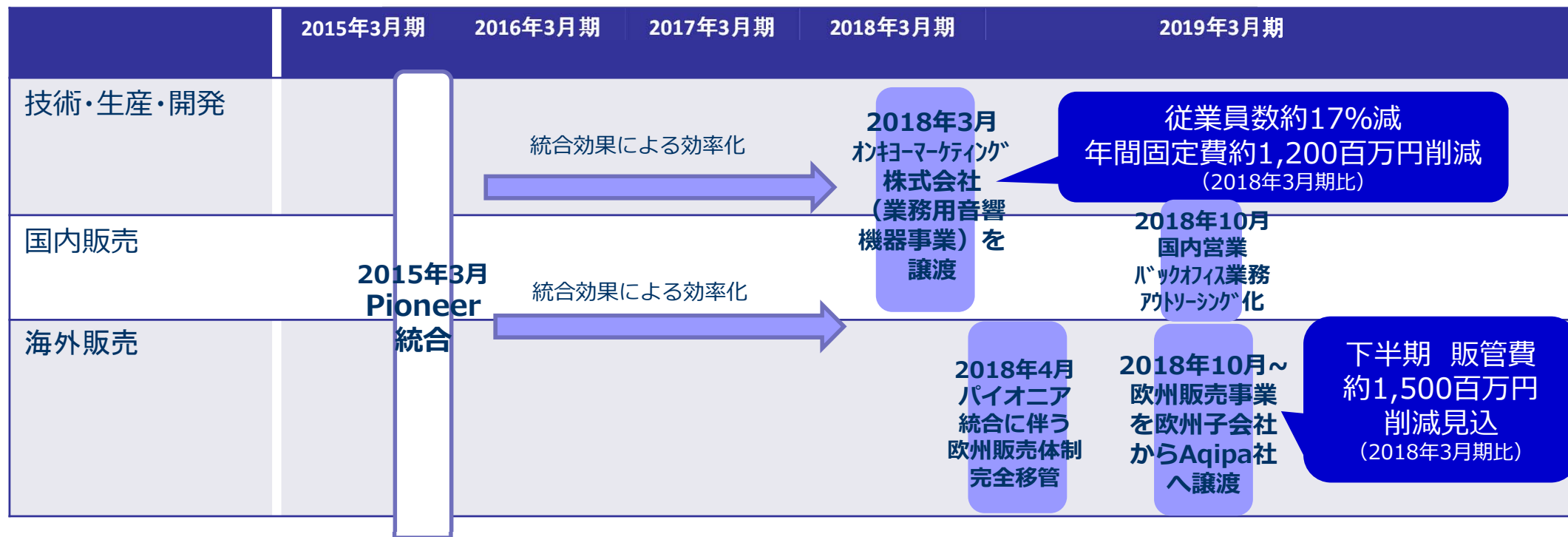


これらにより、来期以降、スリム化した事業体制が実現

(販売費及び一般管理費 2018年3月期比で約5,000百万円減少見込み)

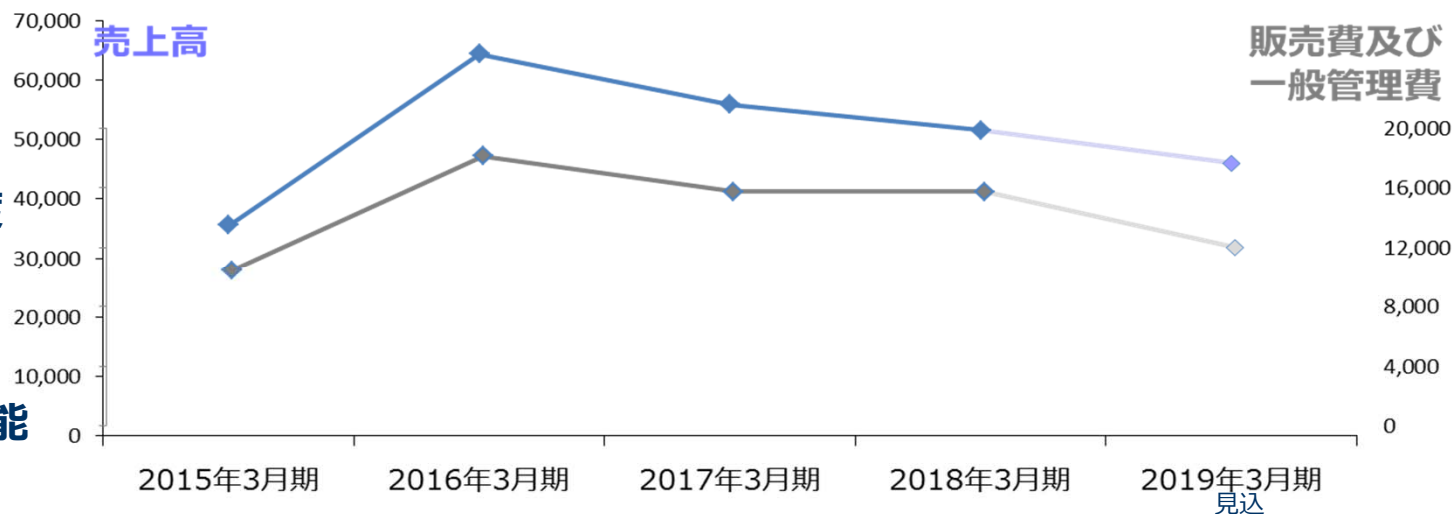
今期においては借入や販売形態の見直しも行っており、来期以降の原価や支払手数料減少で2018年3月期比で約900百万円改善の見込み。

パイオニア統合後の移管 と その後の構造改革 - 株式譲渡・事業譲渡による効率化 -



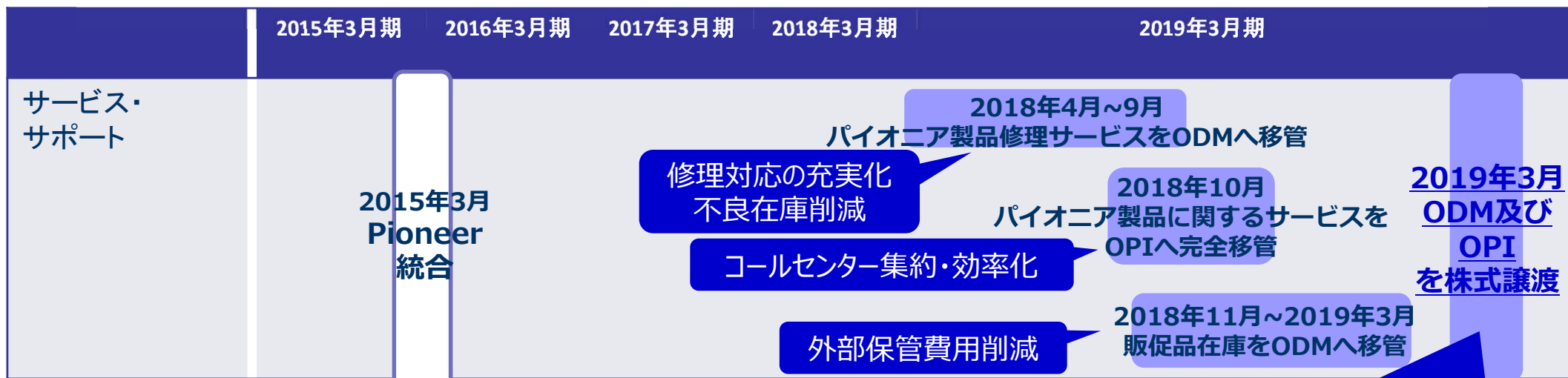
経営資源の有効活用による
統合効果創出とともに、
2018年3月以降、国内子会社の
株式譲渡、欧州子会社の事業譲渡
により更なる効率化を図る。

↓
一時的に売上減となるが、来期以
降、固定費を含む販管費を低減可能
な体制での事業運営へ。



パイオニアグループのホームAV事業等の統合に伴う移管 と その後の構造改革

- サービス・サポート関連の集約化と子会社株式譲渡 -

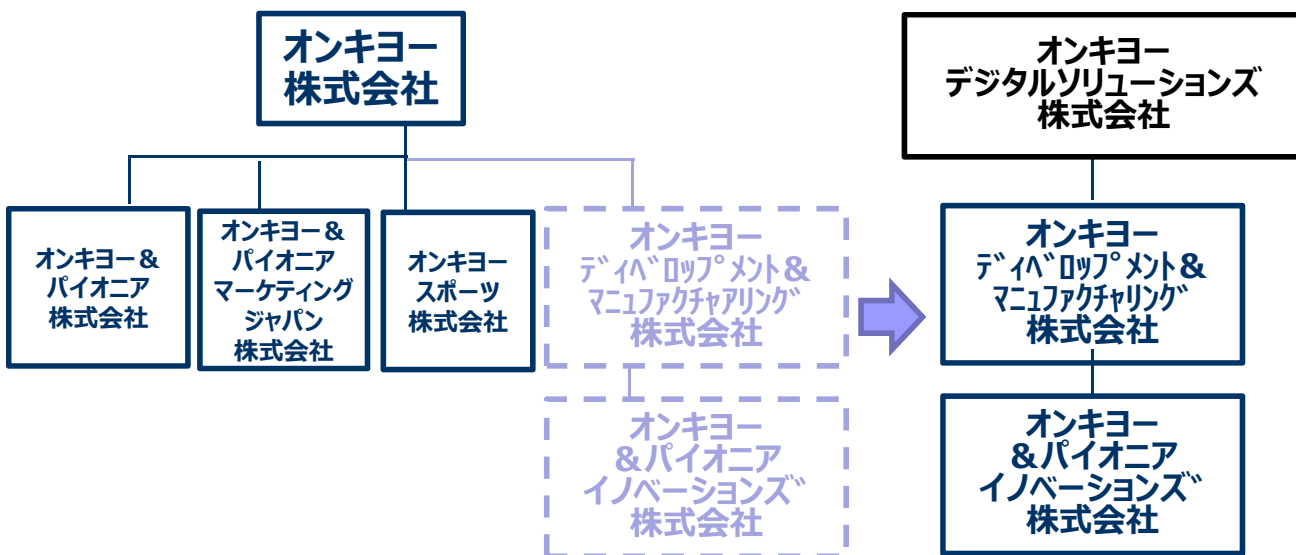


ODM：オンキョーディベロップメント&マニファクチャリング株式会社

OPI：オンキョー&パイオニアイノベーションズ株式会社

2019年2月14日発表
 連結子会社の異動（株式譲渡）に関する基本合意書締結に関するお知らせ

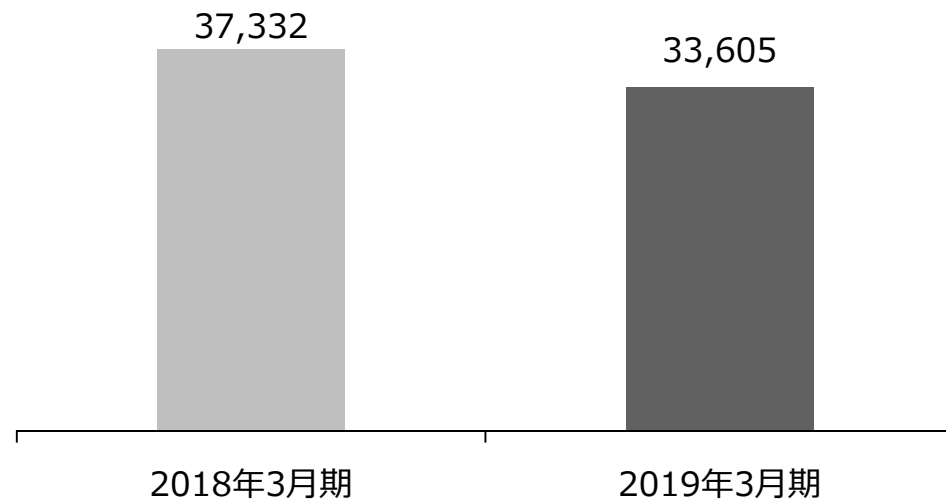
ODM、OPIへのサービス・サポートに関する業務集約、費用削減策を実施の後、二社を連結外のオンキョーデジタルソリューションズ株式会社へ譲渡する基本合意書を締結。経営資源、事業を最適化し、より機動力の高い事業展開を進めて業績改善を図る。2020年3月期において、今期比で固定費約750百万円の削減効果を見込む。



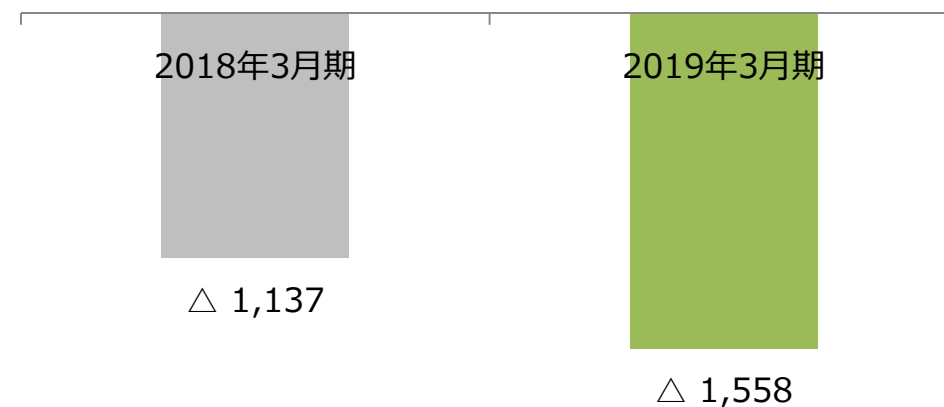
第3四半期の概況

単位：百万円

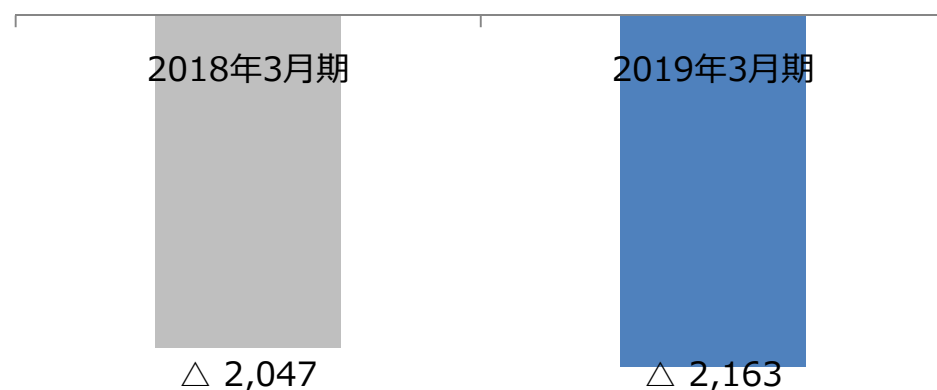
売上高



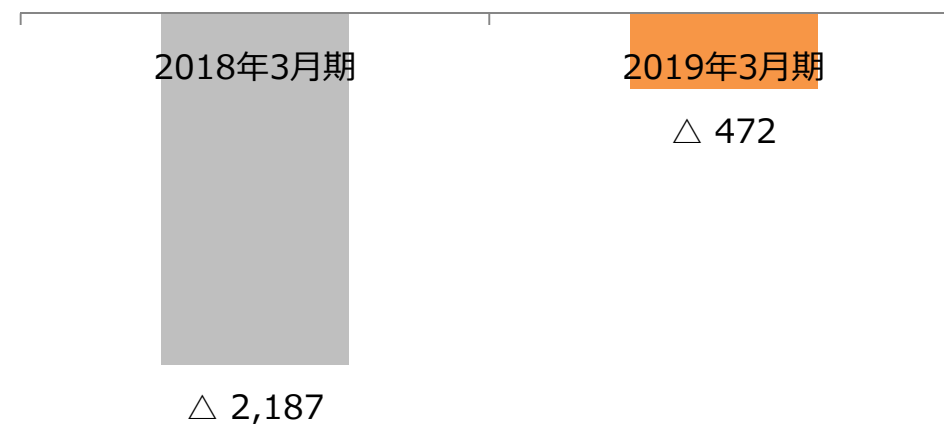
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する四半期純利益



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）1,720百万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 22,812百万円（前年同期比7.3%減）
セグメント利益 1,141百万円（前年同期比331百万円減益）

※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1,518百万円（前年同期比45百万円増益）

欧州のステレオアンプ/レシーバー、大型アクティブスピーカー、国内のユニバーサルディスクプレーヤー、北米のAVレシーバーが好調に推移したが、欧州海外子会社の事業移管に伴う出荷トラブル、国内市場縮小、北米商戦期の市況落ち込み等により、減収。構造改革による販売効率の強化が進むも、売上減に伴う売上総利益減少により減益。

■ デジタルライフ事業

売上高 5,254百万円（前年同期比30.7%減）
セグメント損失 422百万円（前年同期比22百万円改善）

※AV事業同様、CRM費用を計上しない場合、セグメント損失は345百万円（前年同期比99百万円改善）

高付加価値のワイヤレスイヤホン、聴こえサポート商品は堅調に推移したが、市場の二極化、新規チャンネルでの販売不調により減収。構造改革による効率化により利益は改善。

■ OEM事業

売上高 5,538百万円（前年同期比8.0%増）
セグメント損失 556百万円（前年同期比284百万円減益）

車載用スピーカー、「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及びコールセンター・修理受託サービスの堅調さにより増収。インド合弁会社の生産体制整備や加振器（Vibtone）やAI/IoT戦略推進の費用、受託関連サービス費用が増加し減益。

今後の成長に向けた取り組み

- スリム化・効率化した体制でのグローバルな協業の進展
TCLグループとの協業本格化
Aqipa社への事業譲渡による欧州販売事業の効率化
- 「音」の技術を新分野に活用しOEM事業を強化
- 伸び盛りのゲーミング(e-Sports)事業への参入
- 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
- 従来から培ってきた高画質・高音質技術の更なる向上
- デジタルライフ事業の拡大

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ロゴブランドを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音質強化のための協業や商品開発を進める（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

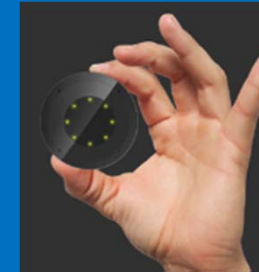
- 欧州子会社から、欧州における販売事業をAqipa社に譲渡
Onkyo、Pioneer、Integra ブランド製品等の欧州地域における販売が本格化
- 欧州地区販売の構造改革による経費削減、キャッシュフローの改善
（AV、デジタルライフ）

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

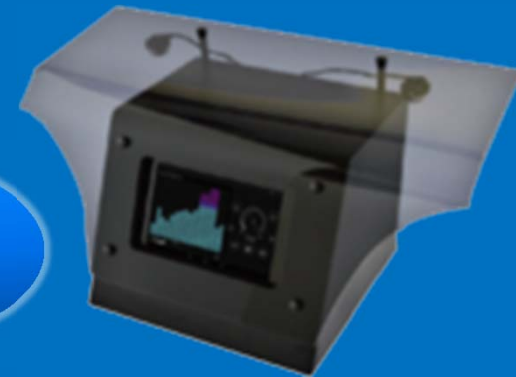
新市場へAIソリューションを提案

- ・ 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向けスピーカー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

e-Sports 関連市場への参入

音に関するノウハウやユーザビリティ向上の提案具現化の取組として、伸び盛りのゲーミング(e-Sports)事業領域へ進出。

■ ブランド名：SHIDO(シドウ) ■



ゲーミングヘッドセット

USBコントロールアンプ



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

RIZAPとの協業

- ・「food coach」のノウハウや経験を活かして、RIZAPが提供する「RIZAP Lab（ライザップラボ）」のスポーツ栄養分野を監修を行います。



成長に向けた取り組みについて

高画質・高音質技術の更なる向上

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質を追究、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



AVレシーバー



デジタルライフ事業の強化

シルバー市場への販売戦略強化

- ・ オンキヨーブランドによる聴こえサポート事業への参入(今春発表予定)
- ・ 知り合い専用機能搭載電話



ワイヤレスイヤホンのユーザー拡大

- ・ スポーツ愛好家 : E8TW
- ・ 女性層:サマンサタバサとのコラボレーション



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。