

**ONKYO.**



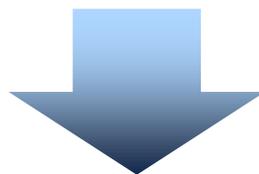
**第2四半期  
～2020年3月期 第2四半期決算ハイライト～**

**2019/11/14  
オンキヨー株式会社**

## ■ 2020年3月期 第2四半期決算概要

## 2020年3月期 第2四半期 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でOEM事業 増収、インド工場の操業度改善等により損益も第2四半期単独で黒字
- 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
- 住宅メーカー向けインストールビジネスが伸長したが、ホームAV市場は縮小傾向継続。
- 2018年の欧州子会社の事業譲渡に伴うAV製品・デジタルライフ製品の外部売上高の減少。デジタルライフ事業での不採算モデルの整理。

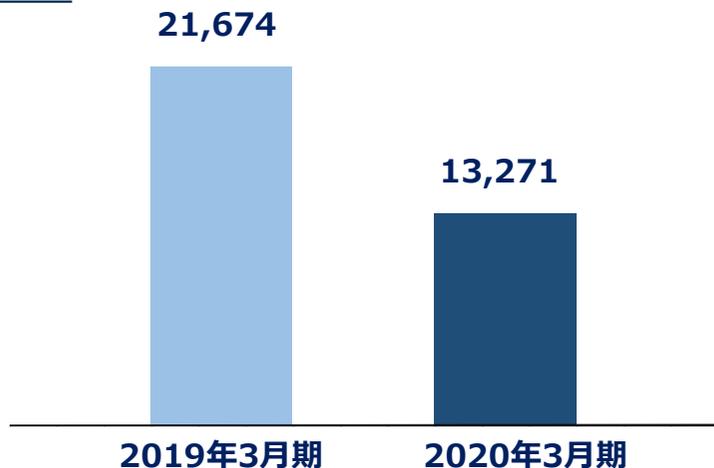


**OEM事業において増収・損益改善となったものの、AV事業及びデジタルライフ事業において減収・損益悪化となった**

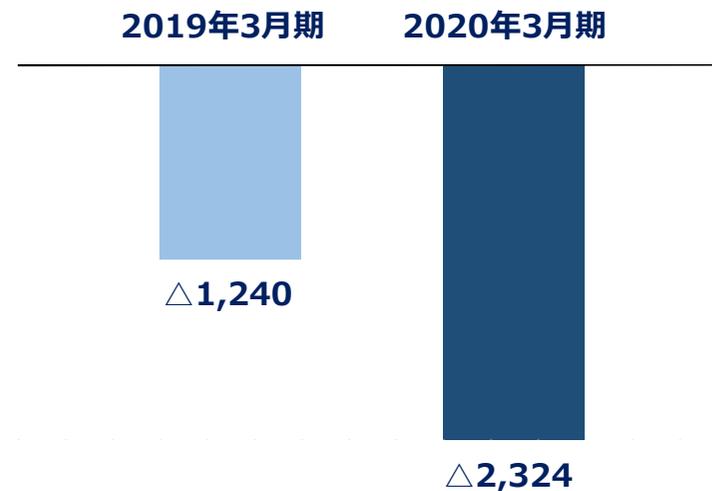
# 2020年3月期 第2四半期 連結業績

単位：百万円

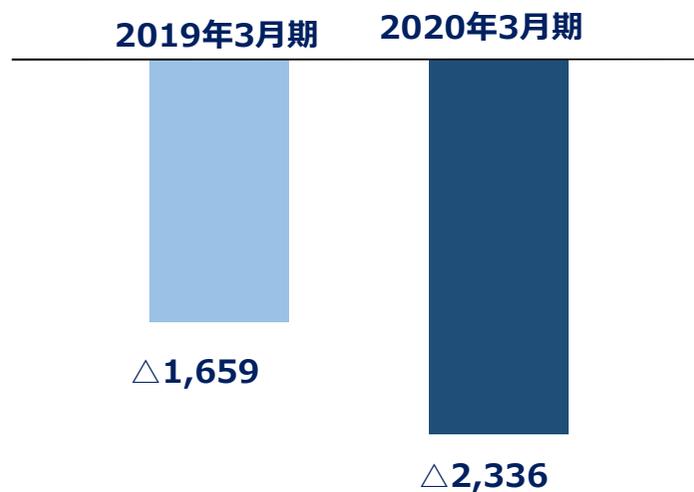
## 売上高



## 営業損益



## 経常損益

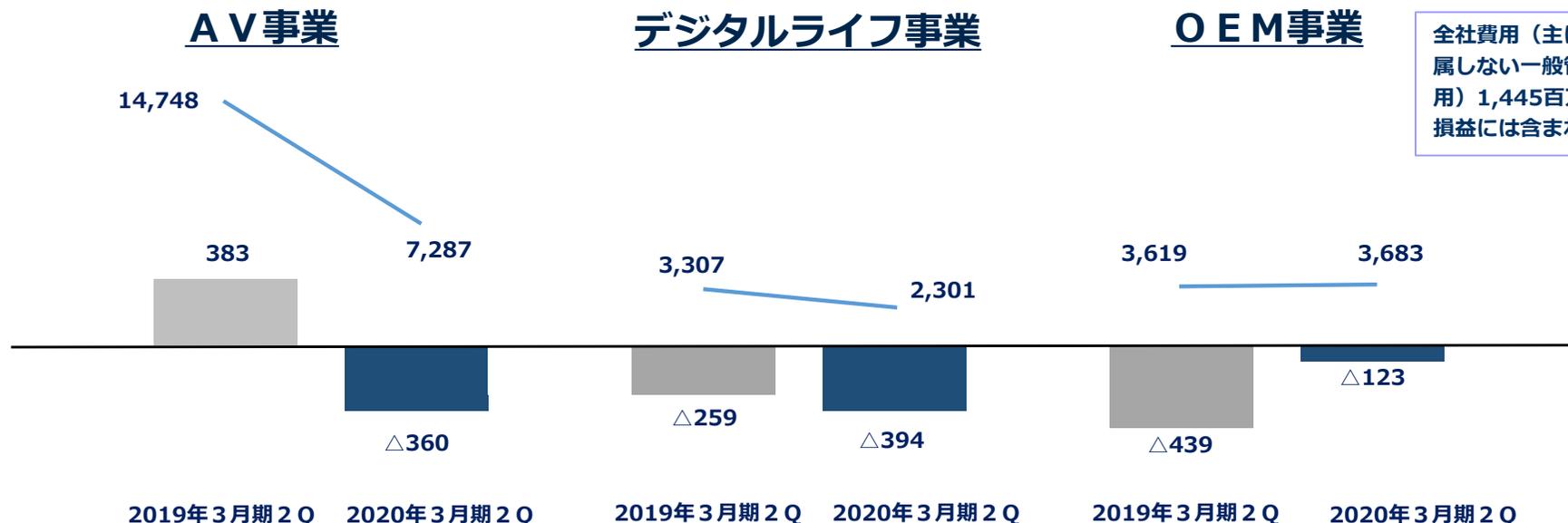


## セグメント状況 累計

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）1,445百万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により前年同期より減収。損益においては、構造改革や欧州子会社の譲渡による販売効率の強化が進んだものの、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」や人気アニメのカスタムインイヤーマニターなどのコラボモデルの販売が好調に推移したものの、AV事業同様に欧州子会社の譲渡に伴う外部売上高の減少影響等により減収。損益においては、北米を中心に不採算モデルの整理を進めた結果、前年同期より損益悪化。

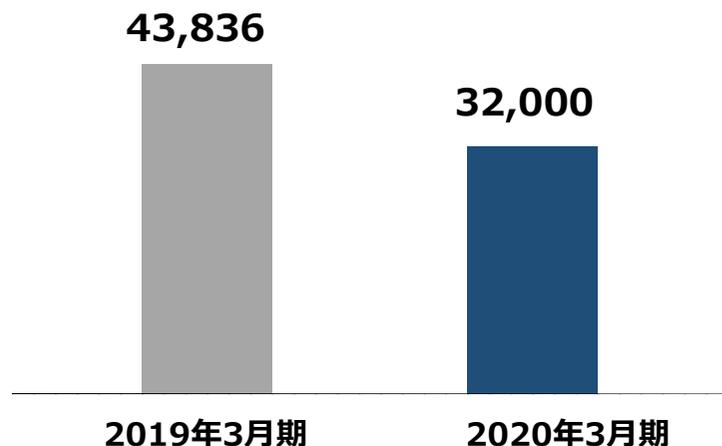
## ■ OEM事業

車載スピーカーやサブブランドでの販売が堅調に推移、インド合併会社の操業度改善による生産・販売が本格化したことから、売上高は前年同期比1.8%増加。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。

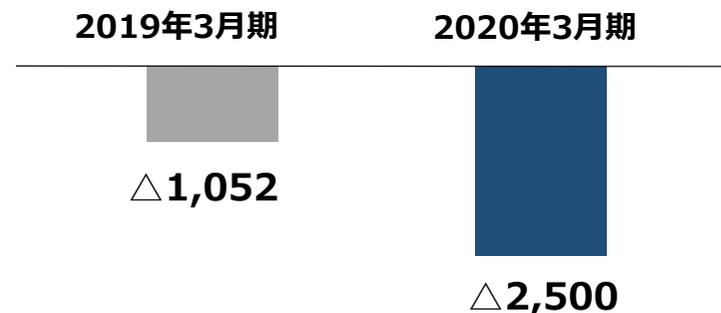
## 2020年3月期 連結業績予想

単位：百万円

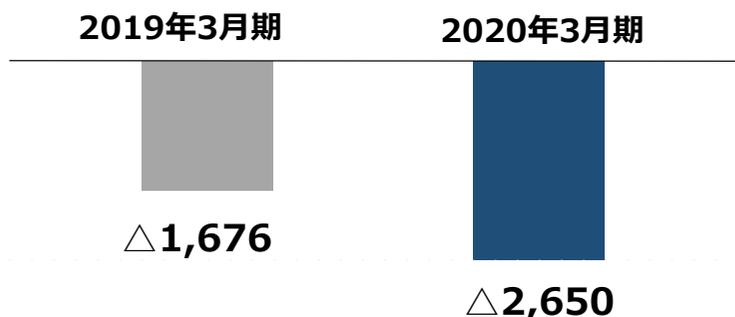
## 売上高



## 営業損益



## 経常損益



売上高においては、AV事業では市場の想定以上の落ち込みが見込まれることに加え、機種削減等の構造改革を実行するため、前年よりも減収となる見通し。また、デジタルライフ事業では、欧州における販売計画からの下振れ等のため、前年よりも減収となる見通し。

損益においては、AV事業の譲渡中止に伴う売上増加が見込めるものの、増加する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、さらにAV事業及びデジタルライフ事業における不採算モデルの処分などにより損益悪化となる見通し。

当社グループは引き続き、大規模な合理化策の実施とともに、経営改善を実行してまいります。

- **合理化策について**

## 合理化策に至るまでの今期のながれ

2019/5/15 適時開示

ホームAV事業の譲渡に関する基本合意書締結のお知らせ

音響機器・電子機器の開発設計、製造販売を営む Sound United LLCまたはその持株会社である Viper Holdings Corporationとの間で、当社グループのホームAV事業の譲渡に向けた本格的な協議を行う旨の基本合意書を締結



しかしながら、譲渡に向けた条件達成が互いに難航

2019/10/4 適時開示

(開示事項の中止) 子会社の異動を伴う株式譲渡及び子会社の一部事業譲渡の中止に関するお知らせ

このような状況の中、譲渡契約に今後も互いに拘束されるのは得策ではないと判断し、事業譲渡の中止に両社間で合意



2019/11/11 適時開示

- ・本社移転に関するお知らせ
- ・今後の戦略について

2019/11/13 適時開示

- ・希望退職者の募集について

**抜本的な構造改革を行い、収益改善へ**

# 全社合理化策

## ① 拠点の集約について

合理化前

大阪 寝屋川技術センター

大阪 北浜本社

両国 東京オフィス



合理化後

大阪 東大阪本社

両国 東京オフィス



● 東大阪本社と東京オフィス2拠点体制

● 東京は約1/4の規模に縮小

# 全社合理化策

## ② 拠点集約による固定費の削減

現在

- 複数拠点に同じような機能・組織が存在していることにより、固定費の増大
- 拠点が離れていることによる事業間シナジーの損失



- 重複機能の解消
- コミュニケーションコストの効率化

拠点集約後

事業部別(HAV/DL/OEM)に分かれていた組織を「機能別」に集約

大阪 モノづくり拠点

開発設計スピードを加速し、時代に即応

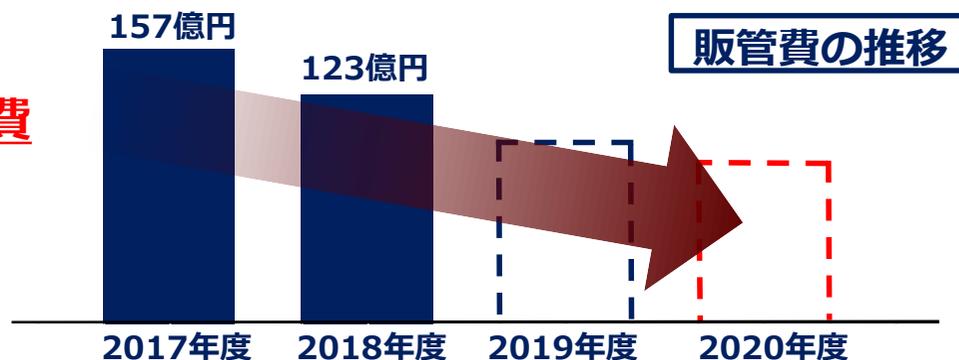
本社部門・管理部門・技術部門・デザイン部門・CRM部門

東京 マーケティング拠点

地の利を生かした活動を行い、世界に向けて発信

マーケティング部門・営業部門

本施策等の経費削減により、来期から販管費は100億円以下の水準に



# ホームAV事業における合理化策

## ①組織体制の見直し

### ■ 人員削減

#### 希望退職者の募集

募集人数：約100名

国内従業員のホームAV事業に関わる人数の約30%に相当

### ■ 組織のスリム化

#### ● 役職ポスト数の見直し

組織変更前→変更後 約50%減

**約10億円の削減予定**

# ホームAV事業における合理化策

## ②モデルの取捨選択

● 現行モデルの機種削減 457モデル → 340モデル **26%削減**

機種数削減によるキャッシュフロー改善効果額 **約8億円**

● 今期開発モデルの凍結と削減

設計費用等の削減効果額 **約2.5億円**

● 来期以降の開発費の削減

設計費用等の削減効果額 **約5億円**



組織体制の見直しによる効果額(約10億円)と合わせて、以下を見込む

■ 損益改善金額合計 **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 **約25.5億円** (今期 約2.5億円、来期 約23億円)

今後のホームAV事業の成長戦略については、2019年11月11日付「今後の戦略について」をご参照ください。 参考URL：[https://www.jp.onkyo.com/ir/ir\\_pdf/20191111\\_JQIR\\_kongonosenyaku.pdf](https://www.jp.onkyo.com/ir/ir_pdf/20191111_JQIR_kongonosenyaku.pdf)

# 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。