

ONKYO.

資金調達に関する補足説明資料

2019年12月27日

オンキヨー株式会社

本件の詳細につきましては、2019年12月27日に公表いたしました「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回新株予約権の発行並びに無担保ローン契約締結に関するお知らせ」をご参照ください。

資金調達の必要性

直近の資金調達状況

- 事業譲渡が中止になったことにより、譲渡対価である約8,175百万円の調達が不可能に
- 第7回新株予約権の行使による資金調達が約1,300百万円の調達のみにとどまっている状況



当社の現状

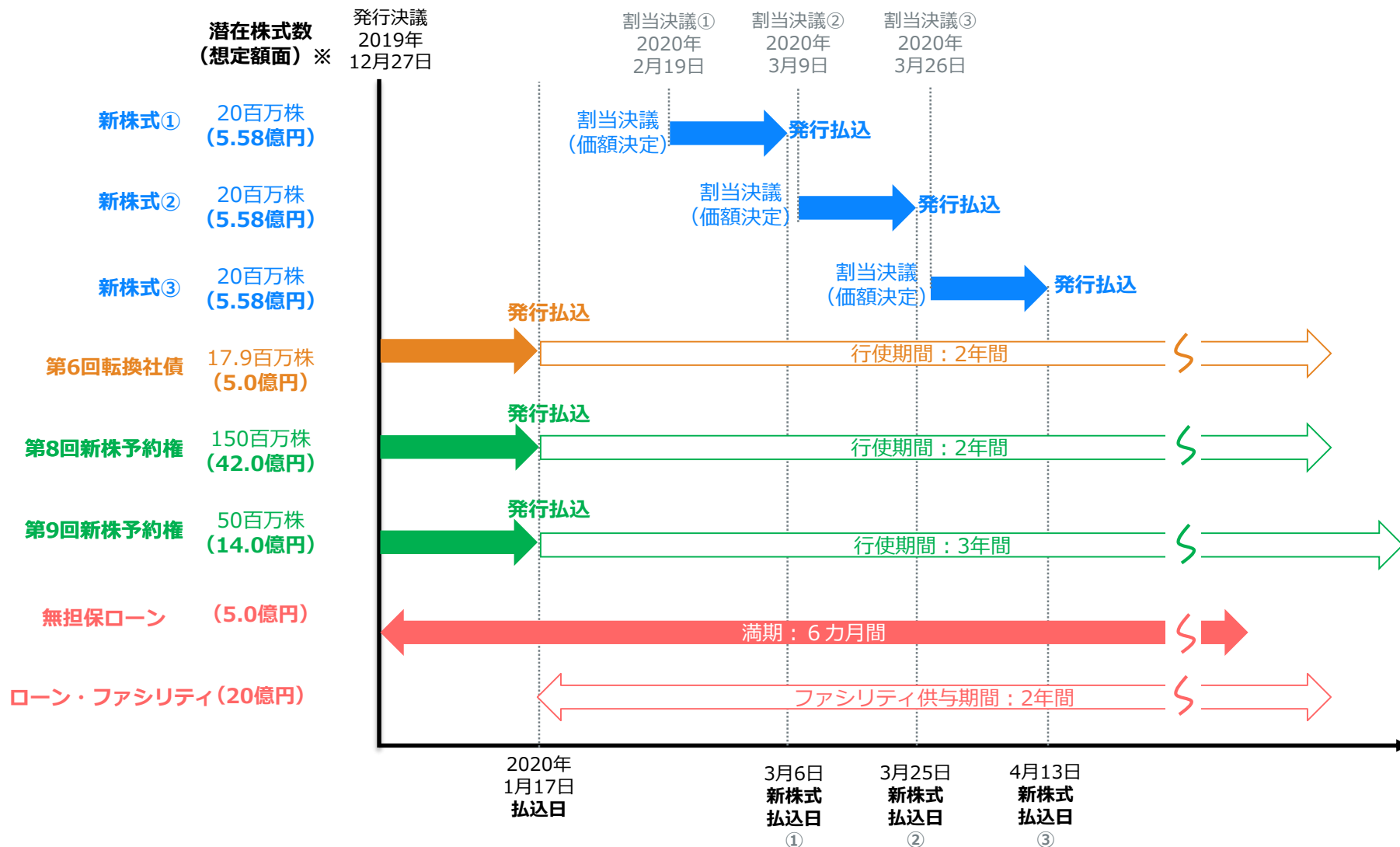
- 2019年3月期第3四半期連結会計期間から続く営業債務の支払い遅延が、2019年11月末時点において、6,162百万円存在
- 支払い期限が到達していない通常の営業債務については11月末時点で、6,877百万円存在



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に陥っているため早急に支払い遅延を解消しなければ、当社事業の継続に支障を来す事態が発生しうる状況

資金調達手法の概要

新株式、転換社債、新株予約権、及び無担保ローンを組み合わせたスキーム



※決議日前日終値×90%（端数切上げ）である28円を行使価額と仮定

本資金調達の特徴①

新株式、転換社債、新株予約権の組み合わせにより、調達時期を分散。蓋然性の高い資本増強を実施

	第1回	第2回	第3回	第6回 新株予約権付社債	第8回新株予約権	第9回新株予約権	合計
発行日	2020年3月6日	2020年3月25日	2020年4月13日	2020年1月17日			
発行株式数 ⁽¹⁾	20,000,000株	20,000,000株	20,000,000株	17,857,120株	150,000,000株	50,000,000株	277,857,120株
発行価額 ⁽¹⁾	558,000,000円	558,000,000円	558,000,000円	500,000,000円	4,200,000円	3,250,000円	2,181,450,000円
行使価額				前日終値の90%		6ヶ月毎の 応当日終値の90%	
調達予定額 ⁽¹⁾	5.58億円	5.58億円	5.58億円	5億円	42.04億円	14.03億円	77.81億円
行使・転換期間				2020年1月20日 から2022年1月19日	2020年1月20日 から2022年1月19日	2020年1月20日 から2023年1月19日	
希薄化率 ⁽¹⁾⁽²⁾	10.53%	10.53%	10.53%	9.40%	79.00%	26.33%	146.34%

(1)2019年12月26日時点の株価を用いて計算。なお、第1回発行、第2回発行及び第3回発行に係る本新株式1株当たり並びに第6回新株予約権付社債1株当たりの発行価額は、2019年12月26日時点の株価の90%に相当する金額であると仮定した場合の見込み額。第8回新株予約権の発行価額は新株予約権1個当たり2.8円、第9回新株予約権の発行価額は新株予約権1個当たり6.5円。

(2)2019年12月26日時点発行済株式数(189,869,995株)で潜在株式数を除したものの、小数第3位を四捨五入。

※ 2019年8月21日時点発行済株式数(145,549,995株)で潜在株式数(第7回新株予約権の対象株式数41,666,700株を上記の本新株予約権付社債が下限転換価額で全て転換された場合における本資金調達による交付株式数に合算した総株式数)を除いたものによる希薄化率の計算につきましては、「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回新株予約権の発行並びに無担保ローン契約締結に関するお知らせ」内の「6. 発行条件等の合理性(2) 発行数量及び株式の希薄化の規模が合理的であると判断した根拠」をご参照ください。

本資金調達の特徴②

資本による調達と負債による調達の組み合わせにより、調達の時期を早め、より確実な資金調達が可能

	無担保ローン	無担保ローンファシリティ
借入先	EVOLUTION JAPANアセットマネジメント株式会社	
締結日	2019年12月25日	2020年1月17日
貸付額・極度額	5億円	20億円
貸付期間	6ヶ月間	個別貸付実行日から6ヶ月間
ファシリティ 供与期間		2年間
金利	年率1.0%	年率1.0%
担保	無担保	無担保

今後について

本資金調達

- 現在発生している営業債務の支払い遅延を2020年9月までに解消
- 3年間に及ぶ新株予約権の行使により、新たな支払い遅延を発生させないように営業債務の支払いに充てる



合理化策

合理化策を行うことによって、損益の改善を図る

- 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を行う。 調達予定金額 約15億円



- 通常の営業状態に戻し、生産の拡大・再開を行うことで、PLの改善
- 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

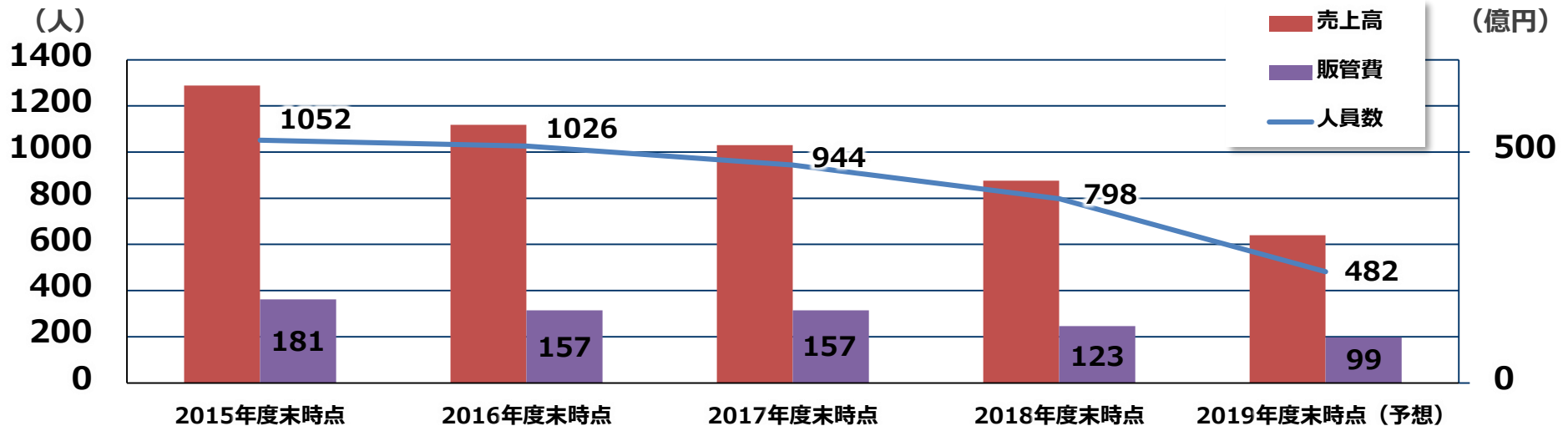
希望退職者の募集結果及び経費削減推移について

■ 希望退職者募集の結果について

対象会社：オンキヨー株式会社及び国内連結子会社

希望退職者数：98名

■ 売上高・販管費・人員数の推移について



※人員数（国内+海外）。ただし工場人員は除く。

売上高が減少する中で、関係会社の売却等による人員の削減等、コスト削減に取り組み、販管費の圧縮を実行

成長に向けた取り組み（OEM事業）

OEM 事業

祖業のスピーカー技術を新分野に活用OEM事業を強化

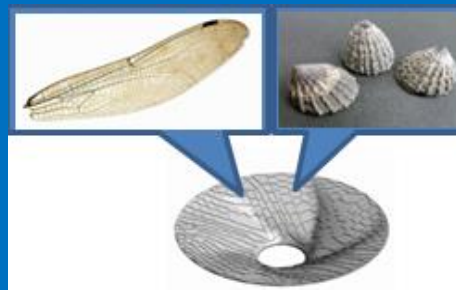
■ Vibtone（加振器）ラインナップ強化・拡大

- ・ 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

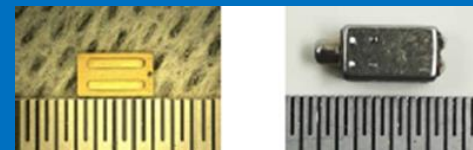


■ マグネシウム振動板ドライバーの商品化

- ・ 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

自分だけの音をつくる。

Custom In-ear Monitors



成長に向けた取り組み（デジタルライフ事業）

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レーション
- ・ 多種多様なマーケットにおいて新しい価値提案



Brand
Collaboration



■ 新機軸の製品展開

- ・ 「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



C9wireless neck speaker

■ 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1000%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



ゲーミングヘッドセット

SHIDO:001



USBコントロールアンプ

SHIDO:002

成長に向けた取り組み（ホームAV事業）

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

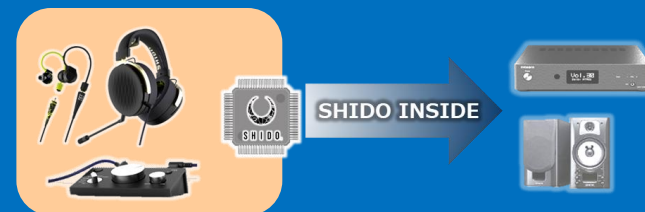
■ サウンドスピーカービジネスを主軸へ

- ・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
- ・これまでにない商品で「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。