

ONKYO.

A decorative blue wavy line that starts on the left, dips down, then rises into a large wave that peaks in the center, and then dips and rises again towards the right, ending in a smaller wave.

2020年3月期 決算ハイライト

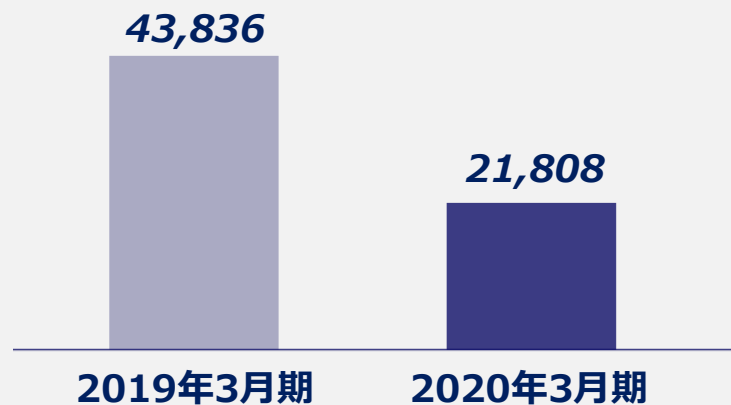
2020/7/31
オンキヨー株式会社

■ 2020年3月期 決算概要 ■

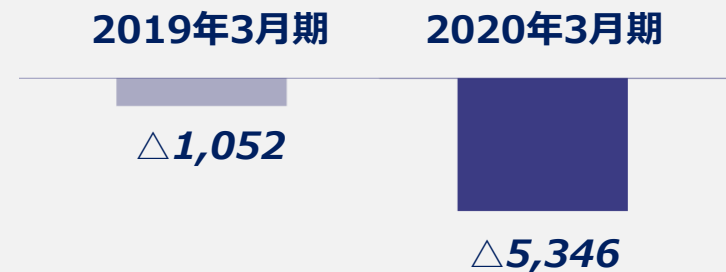
2020年3月期 連結業績

単位：百万円

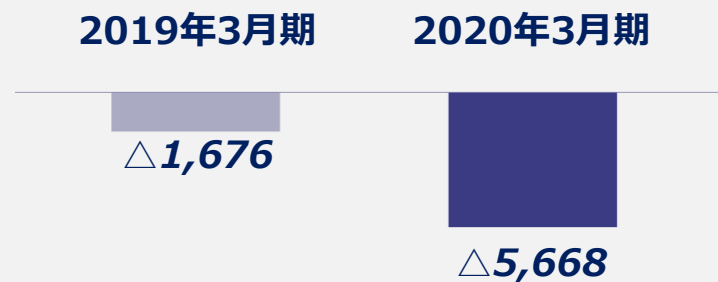
売上高



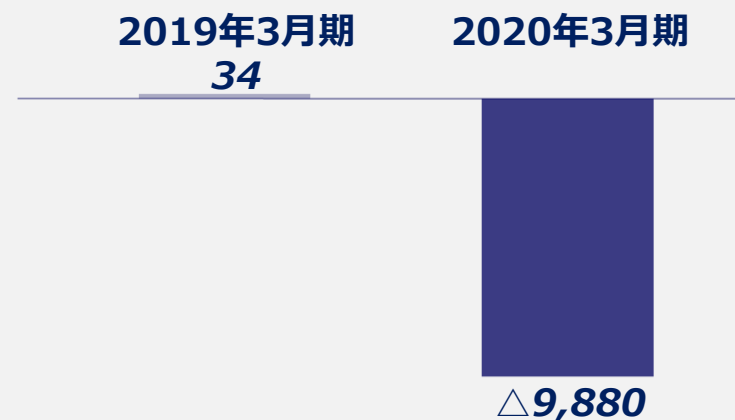
営業損益



経常損益



親会社株主に帰属する当期純損益



セグメント状況 累計

●—● 売上高
■ セグメント損益

ホームAV事業

29,726

1,784

11,605

△1,600

2019/3月期

2020/3月期

デジタルライフ事業

6,736

146

3,626

△901

2019/3月期

2020/3月期

OEM事業

7,373

△379

6,575

△267

2019/3月期

2020/3月期

単位：百万円

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）2,576百万円は上記セグメント損益には含まれておりません。

ホーム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発生に加え、新型コロナウイルス感染症の影響により、マレーシア生産工場の操業停止を受け、AVレシーバーの出荷が大幅に遅延したため、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き損益悪化。

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、Klipsch社のワイヤレスイヤホンも好調に販売が続いたものの、AV事業同様に、新型コロナウイルス感染症による生産委託工場の操業停止による生産減少の影響や、営業債務の支払い遅延に伴う、生産を縮小・停止による販売機会損失による売上減少が発生し、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

基幹カテゴリの車載スピーカーやサブブランドを付したTV用スピーカーが安定した販売を維持。スマートフォンに同梱されたパイオニアブランドのイヤホンや、PC向けスピーカーの受注も好調に推移したものの、新型コロナウイルス感染症拡大の影響によるインドや中国工場の生産が減少したことにより、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。

2021年3月期 連結業績予想

新型コロナウイルス感染症の拡大が
当社グループに与える影響の不確実性が高い



合理的に算出することが困難



2021年3月期 業績予想の見送り

合理的な算定が可能となった時点で速やかに開示いたします

■ 債務超過解消に向けた取り組み ■

債務超過解消に向けた取り組み

新株予約権、新株式の発行によるエクイティ調達

2020年 4月
新株式の発行



180 百万円の調達

2020年 4月～6月
第8回新株予約権の行使



545 百万円の調達



725 百万円の調達完了

さらには、第9回新株予約権による
5,000万株 の行使による資金調達を予定

債務超過解消に向けた取り組み

DES (デッド・エクイティ・スワップ) による債務圧縮

2020年 6月

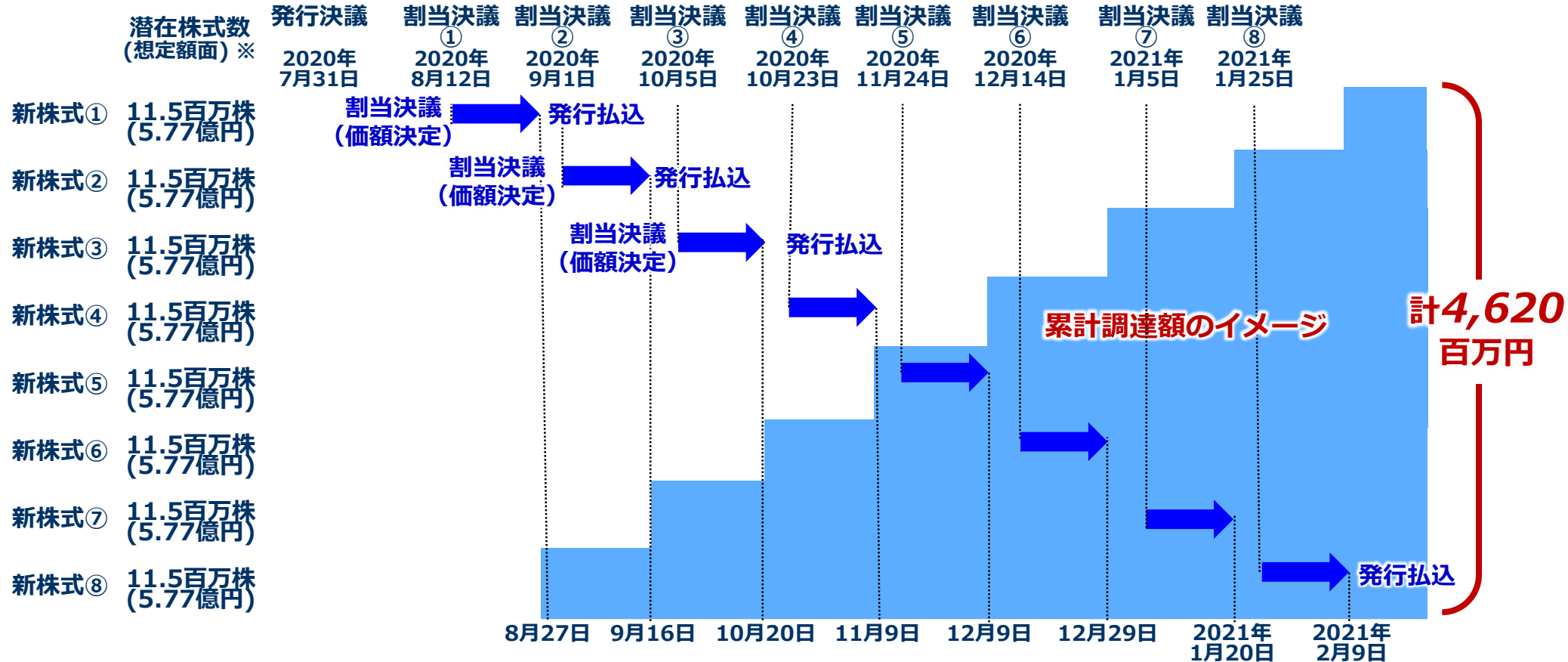
割当先

■ オーエス・ホールディング株式会社	約 360 百万円
■ EVO FUND	500 百万円
■ Grandsun International Technology	約 490 百万円
■ Ampacs Corporation	約 190 百万円
■ AIMobile Co.,Ltd	約 50 百万円

約**1,590** 百万円 の債務圧縮が完了

債務超過解消に向けた取り組み

包括的株式発行プログラム (“STEP”) による資金調達



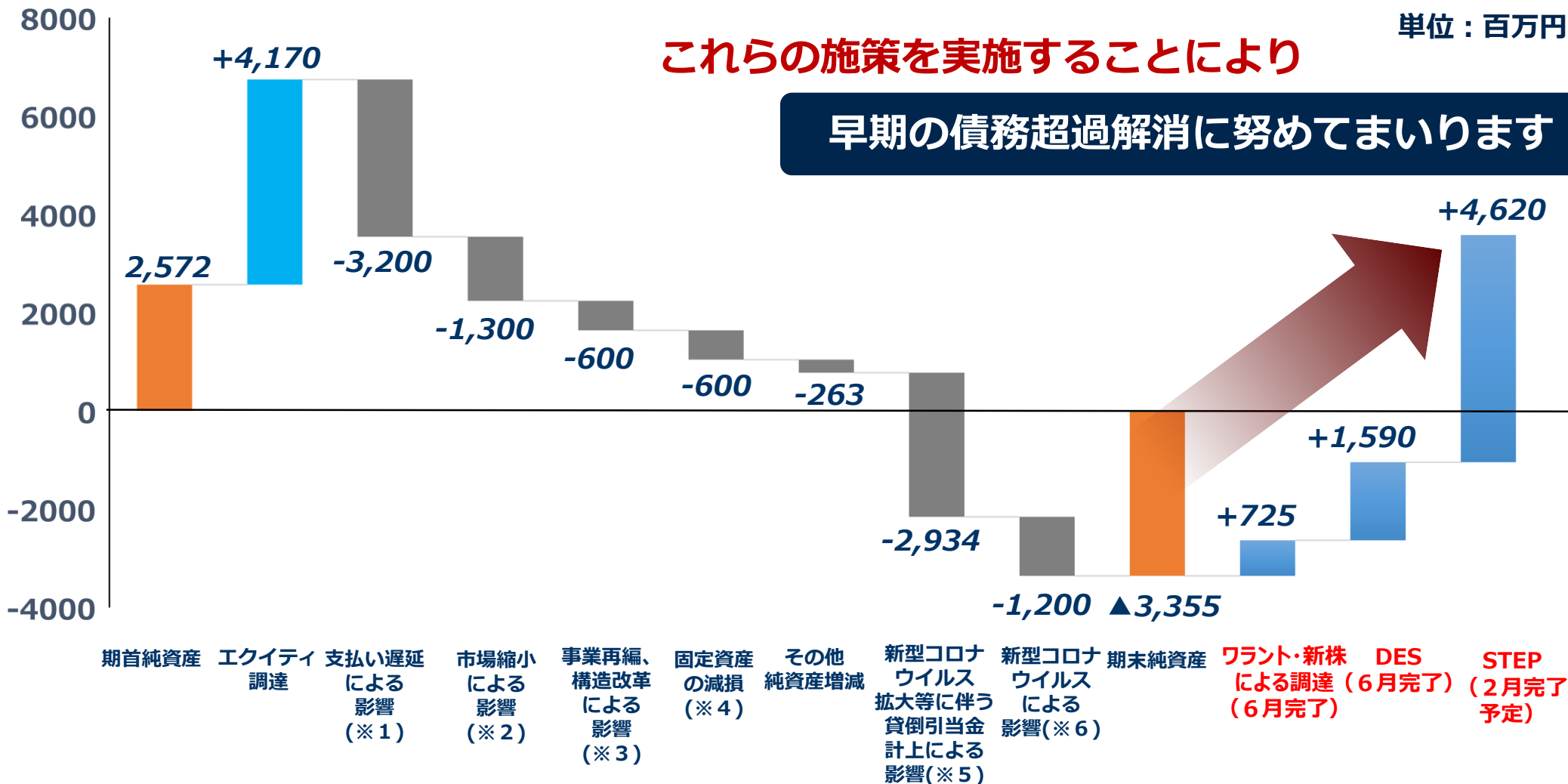
※上記新株式の払込金額の総額は、本新株式の払込金額が、2020年7月30日（同日を含みます。）までの3取引日において取引所が発表する当社普通株式の普通取引の売買高加重平均価格（VWAP）の単純平均値の90%に相当する金額（小数第2位切上げ）であると仮定した場合の見込額

純資産の推移予定

単位：百万円

これらの施策を実施することにより

早期の債務超過解消に努めてまいります



※ 1…支払遅延の継続が続いた結果、生産の縮小・停止影響による損益悪化

※ 2…市場の縮小に伴う販売減による損益悪化

※ 3…事業再編損、事業構造改善費用などによる損益悪化

※ 4…経常損失が継続したことに伴う固定資産の減損

※ 5…新型コロナウイルス感染症拡大等に伴う貸倒引当金計上による損益悪化

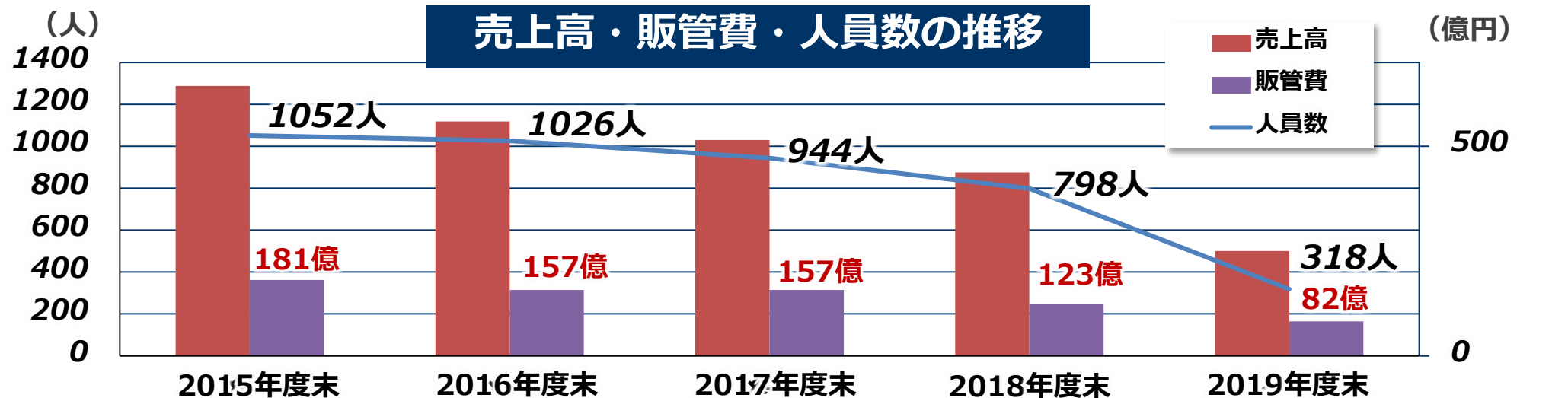
※ 6…新型コロナウイルス拡大影響に伴い生産工場が操業停止となった影響による損益悪化

■ 事業構造改革の取り組み ■

構造改革

組織のスリム化・効率化・合理化のための改革を継続実施

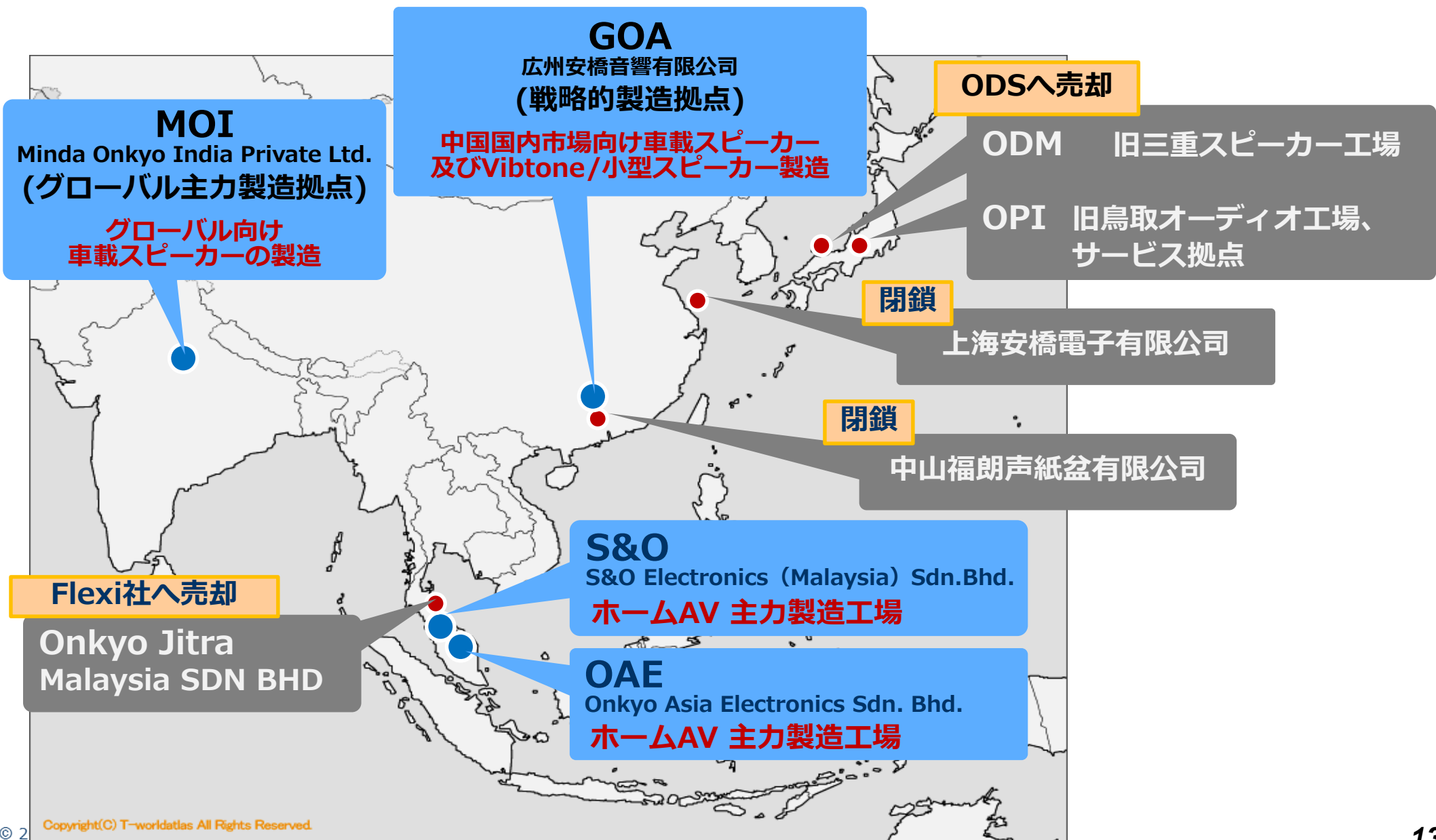
- 2018年3月 子会社の譲渡（オンキョーマーケティング(株)）
- 2018年10月 欧州の販売事業をAqipa社へ譲渡
- 2019年3月 子会社の譲渡（オンキョーディベロップメント&マニュファクチャリング(株) 他）
- 2019年5月 ホームAV事業の譲渡契約締結 → 2019年10月 中止
- 2019年12月 希望退職 募集
- 2020年2月 拠点集約



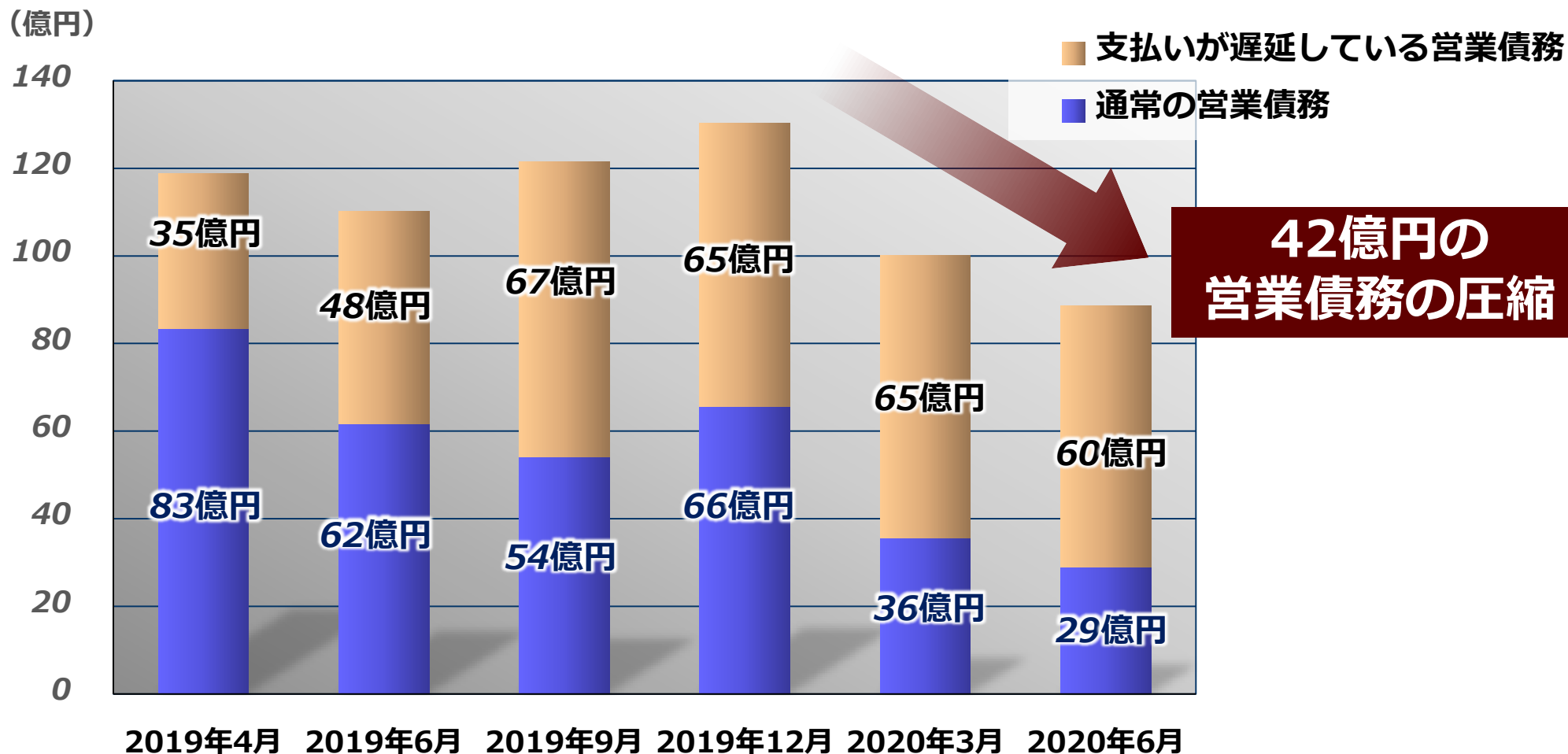
※人員数（国内+海外）。ただし工場人員は除く。

販管費の圧縮を実施完了、2020年度の販管費はさらに40%削減を見込む

自社工場再編の推移

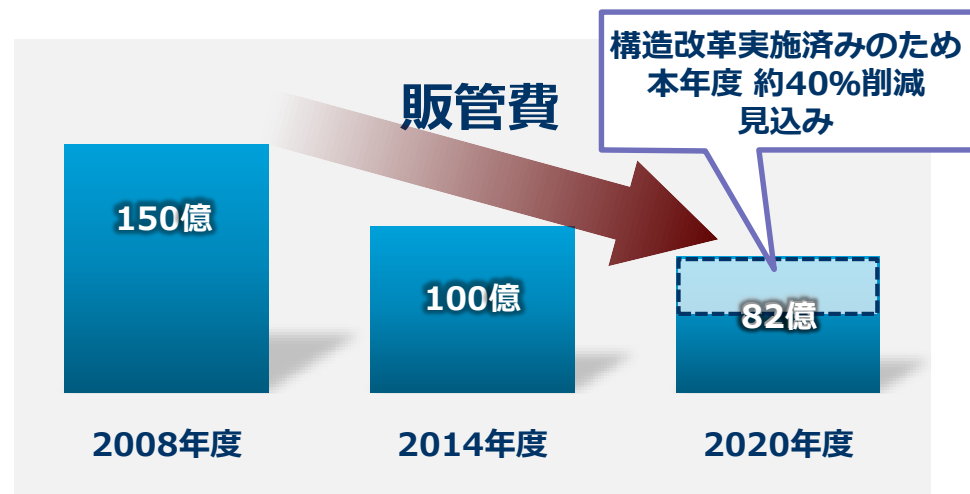
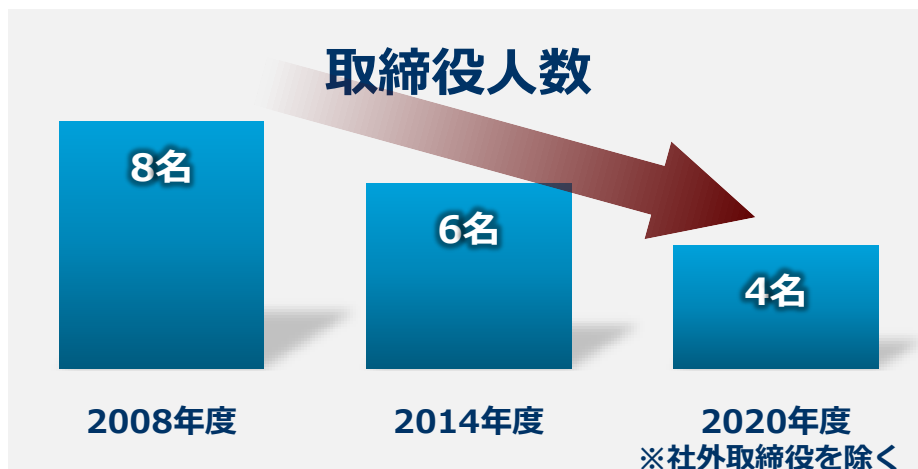
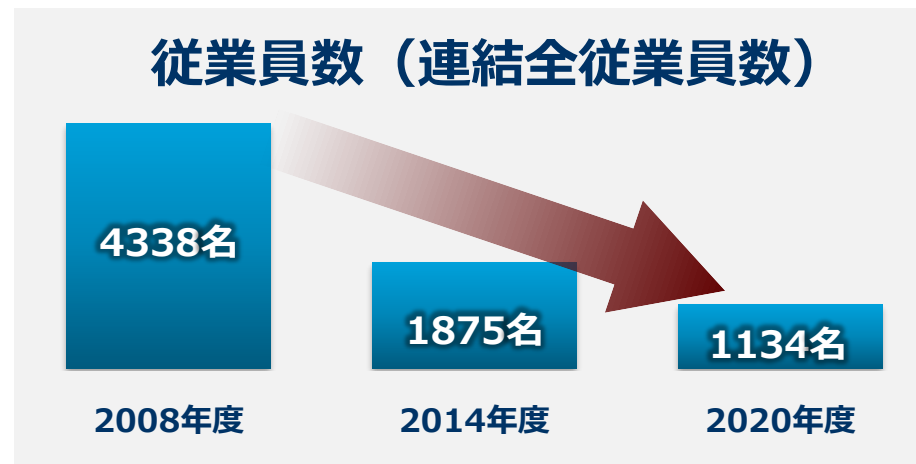
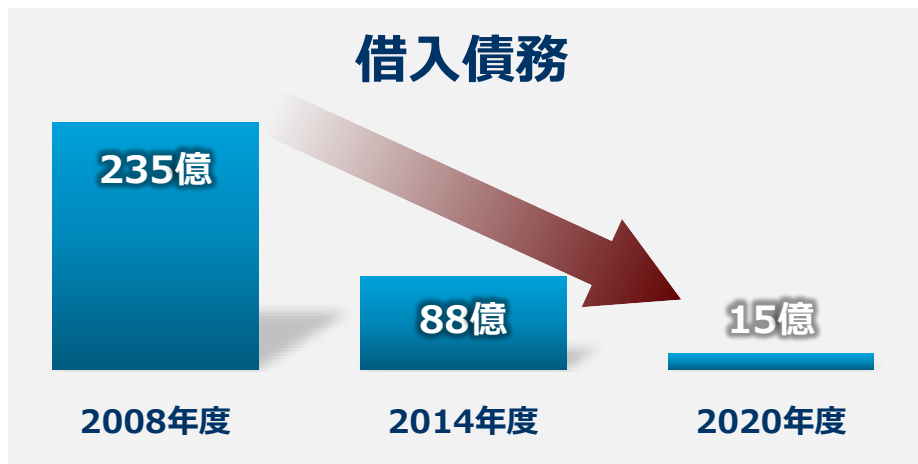


直近の営業債務の推移



各種エクイティファイナンスによる債務圧縮を実施

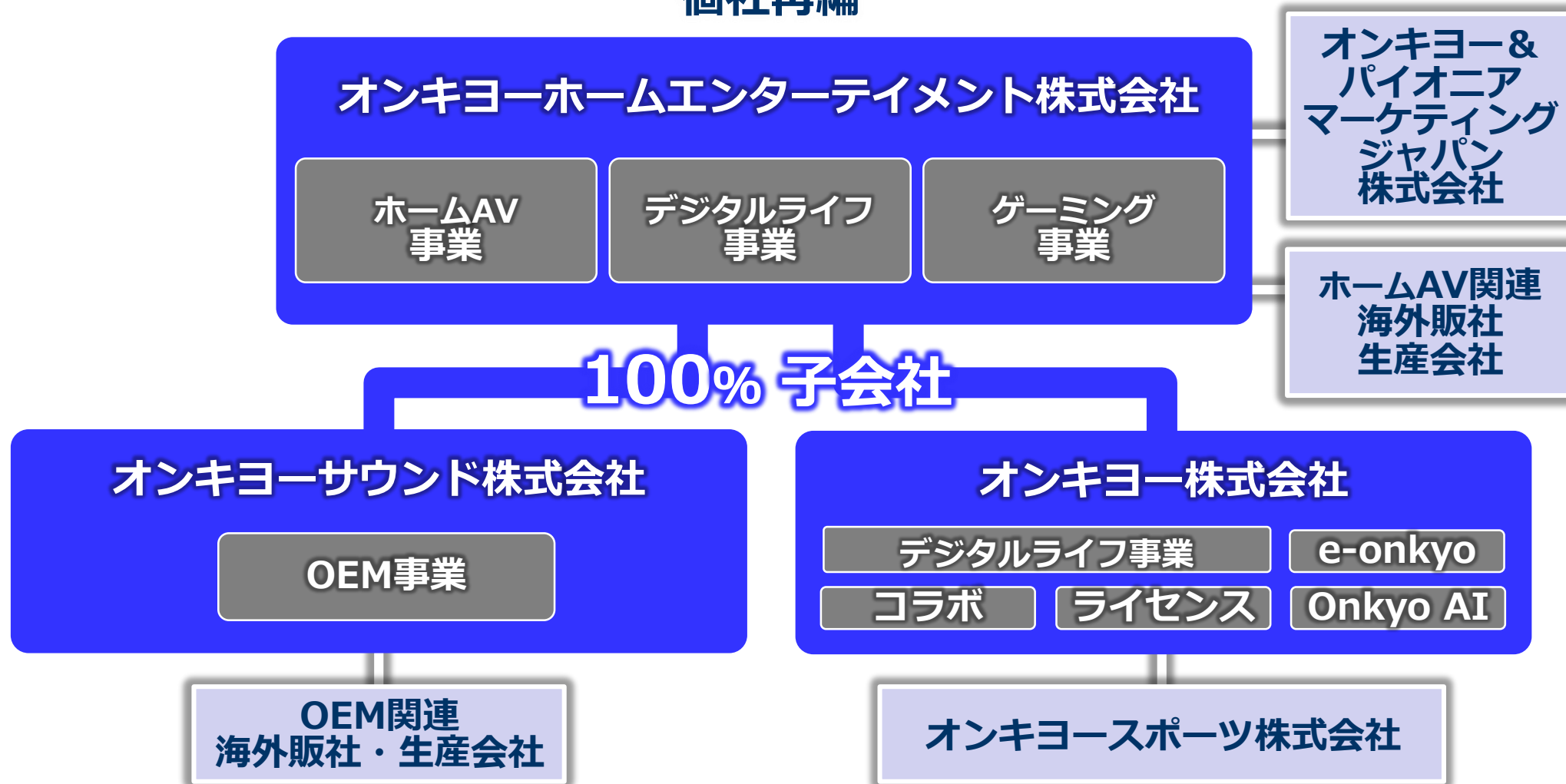
断続的な構造改革を実施



今回の米国販売代理店への貸倒引当金と減損計上により、事業体質の変更を完了

■ ホームAV事業注力への方針転換 ■

今後の方向性 個社再編



それぞれで 独立採算を徹底 資本提携を模索

VOXX社との提携

US市場の販売力強化



VOXX International Corporation

会社概要

- 米国 Nasdaq 上場企業
- 本社 フロリダ州 オーランド

主要事業

- プレミアムオーディオ事業
著名スピーカーブランドを保有

米国スピーカー販売シェア No.1

Klipsch® Jamo® HECO® Magnat

- 自動車用OEMおよびアクセサリー事業
- 家電用アクセサリー事

販路・営業力

- Best Buy
- Regroup
- Buying Group
- 主力米国 Distributorほか

ONKYO.

当社が強みを持つ
AVレシーバー/アンプとの組み合わせ
今後の共同開発など

**最強タッグを組み
米国シェア1位を目指す**

**米国 ホームスピーカー販売シェアNo.1 と当社HAV商品との
共同開発・流通・販売面での体制強化**

ワーキングキャピタル問題への対応

ビジネススキームの問題上、ワーキングキャピタルの問題が存在

▶ 売掛金回収までに相当日数が必要

※ワーキングキャピタル(運転資本) = 売上債権 + 棚卸資産 - 買入債務

欧州のスキーム



商社を使ったスキーム



USAのスキーム



2018年に欧州代理店変更により売掛金の早期回収を実施

米国代理店を2020年8月よりVOXXグループに変更

▶ 2020年下期より米国向け販売活動正常化へ

■ 成長に向けた取り組みについて ■



VALUE CREATION

価値創造

長年ものづくりで培ってきた技術やノウハウに
“新しい何かを加えること”で、驚きと感動を提供していきます。

Withコロナ時代のホームAV事業戦略

新たな“レガシー”の始まり

”Next Legacy Revival”

在宅エンターテインメント

家庭で楽しむ
新たな娯楽需要

音楽・映画・ゲーム

テレワーク増加

テレワーク主体の
ライフスタイル需要

デスクトップ機器

オンライン購入加速

店頭に出向かず
ネットで購入

購入手段の利便性

“在宅シアター”提案
AV機器の買い替え需要

- AVレシーバー販売強化
- ハイファイの売上挽回
- 8K(HDMI2.1)対応推進
- ゲーミング機器展開
- カスタムインストレーション提案

テレワーク向け
ライフスタイルオーディオ

- デスクトップオーディオ
- テレワークヘッドセット
- USBスピーカーなど

オンライン、RaaSへ
販売シフト

- ショールーム型店舗販売から店頭引き取りへ
- 今後拡大するRaaSに対応

* RaaS = Retail as a Service



詳細は本日別途開示「今後の方針について」をご参照

成長に向けた取り組み

ホームAV事業

CI (カスタムインストール) の強化

オンキヨー一級建築士事務所
を設立



- スマートホーム時代に向けた
空間設計とシステムコーデ提案

Control 4 との協業協議開始

- 米国CI "No1" のシステムスキル
- スマートホーム制御
- 簡単操作のソリューション提案
- 対応機器の自動制御で快適提案

Klipsch 国内販売代理店

- 2019/9より国内販売代理店
- システムスピーカーの拡充提案

デジタルライフ事業

独自領域のラインアップ拡充

オーダーメイドイヤホン
"カスタムインイヤーモニター"

- 2015/夏 シリーズC
12色展開

- 2020/2
シリーズJ/M
20色展開



ゲーミング向けブランド
"SHIDO" 始動開始

- 2020/7より一般販売開始

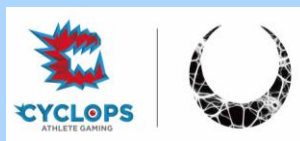
ゲーミングヘッドセット
SHIDO:001

USBコントロールアンプ
SHIDO:002



- "CYCLOPS athlete gaming" との
オフィシャルサポーター契締結

プロスポーツチーム
"CYCLOPS"



OEM事業

バイオミメティクス技術開発

生物から学ぶデザイン
"バイオミメティクス" 振動板

- "トンボのハネの翅脈構造" や
"貝殻の立体構造" を応用



ボルテックス
ジェネレーターダクト

- "クジラのヒレ形状" を応用した
スピーカーダクトの開発



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。