

2020年9月17日

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 舩 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 林 亨
電 話 番 号 0 6 - 6 7 4 7 - 9 1 7 0

組織再編の概要説明について（オンキヨーホームエンターテイメント株式会社）

当社は2020年7月31日付「今後の方針について」にて、ホームAV事業を主体とした組織再編（以下、「本再編」といいます。）を発表いたしました。

本再編は2020年9月25日開催予定の臨時株主総会の決議を経て、2020年10月1日から新体制へ移行を行う予定ですが、従来から大きな方針変更であり、かつ複雑な組織変更を伴いますので、当社に関わるステークホルダーの皆様にご説明をさせていただく必要があると考えております。

また最近の新型コロナウイルス感染症の拡大状況を鑑みると、この度の臨時株主総会につきましても、極力、ご来場は避けていただき、郵送による事前の議決権行使をお願いさせていただくことが想定されます。

そのような状況からも、株主の皆様にご説明いただくために、本再編のより詳細かつ具体的な説明が必要との観点から、新体制移行の趣旨、また再編後の各社の事業内容等について、複数回に分けて、ご説明を行ってまいります。

第2回目につきましては、オンキヨーホームエンターテイメント（以下、OHE といいます。）となります。

【成長戦略】

～ひとつ上のホームエンターテイメントを提案します～

【OHE について】

～なぜホームエンターテイメントビジネスに勝機を見出すのか（内的・外的要因）～

1. 構造改革について
2. 市場環境の変化について
3. これからの事業の方向性
4. 事業ドメインについて
5. VOXX 社との提携

【ホーム AV 事業戦略について】

～オンキヨーが目指す「ひとつ上のホームエンターテイメント」とは～

6. ホームシアター編

- ① ホームシアター販売強化
 - ② 住宅ビジネスの強化
 - ③ 一級建築士事務所としての機能を活用
7. ハイファイ編
- ① レガシーオーディオの復活
 - ② ネットワーク/ハイレゾオーディオの販売強化
 - ③ テレワーク需要に最適なデスクトップオーディオの強化
 - ④ ヒヤリングデバイス事業（旧デジタルライフ事業）の拡充
8. SHIDO ゲーミング編
- ① 競技グレードに徹した本物のブランド確立
 - ② 独自の商品開発プロセスの確立

【関連リンク】

◆今後の戦略について：https://onkyo.com/ir/ir_news/date/2020/20200731_houshin.pdf

◆組織再編の概要説明について：

https://onkyo.com/ir/ir_news/date/2020/20200917_JQIR_soshiki_gaiyou.pdf

以上



オンキヨーホームエンターテイメント株式会社*

成長戦略



ひとつ上のホームエンターテイメントを提案します



* 株主総会決議後 設立予定

オンキヨーグループグローバルビジョン

現在のエクスペリエンス

ホームAV事業/デジタルライフ事業

音楽・映画コンテンツ
パッケージ・クラウドコンテンツ

コンテンツ再生

オンキヨーホームエンターテイメント (株)*

音楽・映画・ゲーム
家での娯楽を楽しむ価値

ONKYO Pioneer
Integra SHIDO ELITE



ホームAV デジタルライフ

安定した製品提供により
利益ある成長を目指す

短期的に事業回復へ

新たなエクスペリエンス

OEM事業/その他事業

さまざまな音
音声・環境音・機械音・生体音など

収録・可視化
DB化



音場再生と音場解析

オンキヨーサウンド (株)*

音の文化の継承と供給
身近な製品への要素価値

SOUND BY ONKYO SPEAKERS INSTALLED ONKYO TUNED BY ONKYO



OEMスピーカー Vibtone

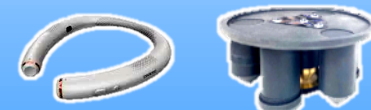
部品、ソリューション提供
により成長性は無限

中期的視野で事業安定化

オンキヨー (株)*

技術・開発サービスと
AIによる新しい価値創造

ONKYO



集音デバイス センサー

ブランドライセンスの拡大、
新たなビジネスモデルを展開へ

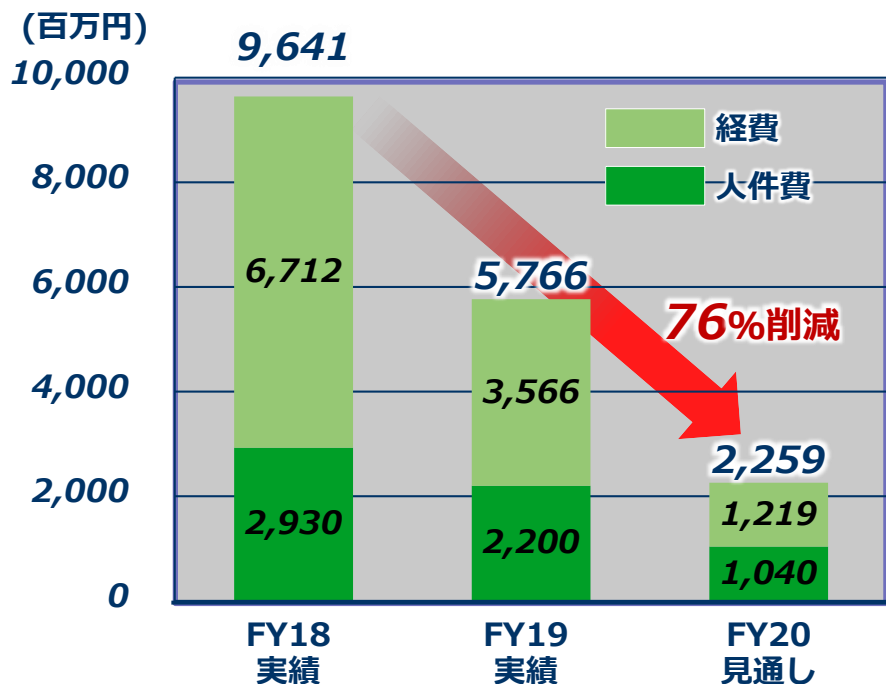
長期的視野で事業構築

従来の思考にとどまらず自由闊達な新たな「Value Creation」へ

1. まずは筋肉体質に向けた構造改革

オンキヨーホームエンターテインメント事業の体質改善

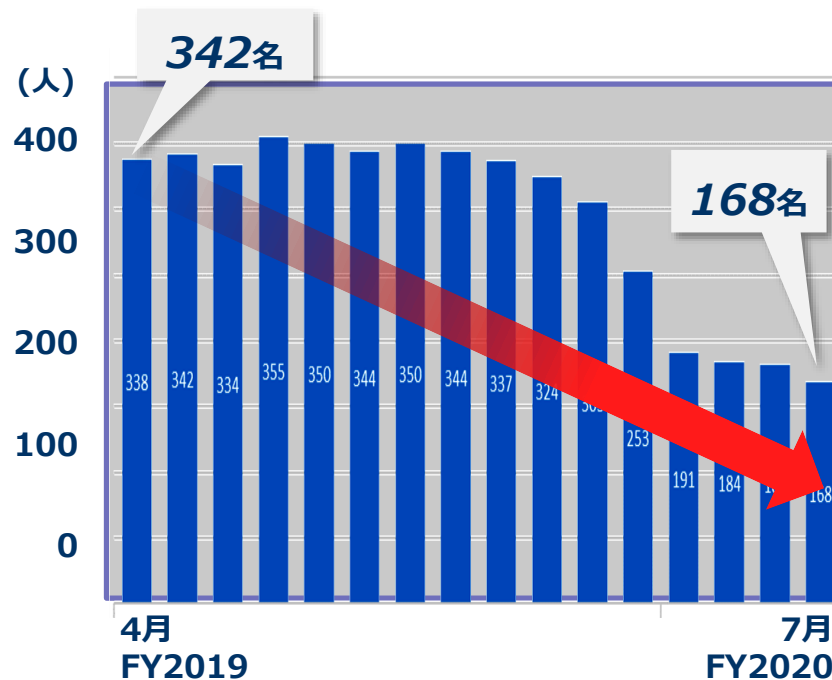
OPC*1+OPM*2 固定費



*1 オンキヨー&パイオニア株式会社

*2 オンキヨー&パイオニアマーケティングジャパン株式会社

従業員数の推移



拠点集約により従業員数を
342名から168名まで削減
(20年7月現在)

2. 市場環境の変化について

新型コロナ禍による市場変化と需要の顕在化

1 家電大型専門店売上 8月度
前年同月比 **117.4%**
AV家電は **126.2%** 経産省発表

● US TV販売拡大中
(65インチ以上)

2020 1Q vs 2Q

150% ↑

前年比

177% ↑

● ステイホーム拡大に伴い大幅に伸長

US Today 調べ

2 日本では8K(22.2ch音声)放送
本格スタート



● 8KTV対応 (HDMI2.1)

● 22.2ch 3Dサラウンド対応
(Dolby ATMOS等)

HDMI2.1対応
オーディオの需要喚起

3 HDMI 2.1規格の家庭用ゲーム機
(PS5/X-BOX)全世界で発売予定

● 家庭用ゲーム機の
HDMI2.1への移行

HDMI2.1対応AVレシーバー
買い替えの需要喚起

4 米国 住宅インストーラービジネス
およびオーディオ販売が伸長



● 米国CI市場 リーマンショック後 毎年成長

AVR/オーディオ販売も増加

CE Pro2020 report

● US住宅着工件数7月

前年比

126.1% ↑

前年比

125.6% ↑

米国商務省センサス局データ

● 日本は新築着工数は減少傾向でも
リフォーム需要は堅調な見込み

野村総合研究所予測

市場環境の変化を好機と捉え、当社の蓄積された独自のホームAV技術を発揮する

2. 市場環境の変化について

新型コロナ禍による市場変化と需要の顕在化

5 テレワーク増加で
PCスピーカーなどの需要が増加

ワークスタイルの変化

- 国内 “音響関連商品”
1-6月度 売上

前年比 (台数)
170% ↑

前年比 (金額)
126% ↑

- ヘッドセット、マイクスピーカーなどの
PC周辺機器も伸長傾向

BCN調べ

6 サブスクリプション人口急増
ネット配信サービスの普及で
家庭内での視聴機会が増加

- 全世界 “Netflix”
2020年4-6月新規加入

当初予測
700万

大幅増加
1577万

Netflix発表

- “Disney +” 加入者
映画館の閉鎖が影響

2月時点
2860万

4月時点
5000万+

Disney 発表

- “サザンオールスターズ” ライブ配信
今後もライブ配信が急増

rollingstonejapan.com記事より

配信視聴者数
50万人

7 ステイホーム拡大に伴い、
Eコマースへ購買行動がシフト

- Eコマースを使った
ダイレクト販売比率の高まり

高収益体制構築の
チャンス

- Eコマースへのシフト

より効率的な販売体制へ

3. これからの事業の方向性

ひとつ上の“ホームエンターテイメント”の提案

ホームシアター 映画・動画

Movie Entertainment

ホームシアターが作り出す
“非日常感動空間”



ハイファイ 音楽

Music Entertainment

上質なコンポが奏でる
“感動音楽体験”



いつでもどこでも
“自分だけの音楽空間”



ゲーミング e-Sports

Gaming Entertainment

オーディオ技術が進化させる
実践的ゲームギア



出典：ESL

プロが認める
競技グレードの製品開発



4. 事業ドメインについて

オンキヨーホームエンターテイメント株式会社

ホームAV事業

ホームシアター&
ホームオーディオ 事業展開

- ホームシアター商品の充実と拡大



- オーディオ商品の充実と拡大



- 住宅関連事業の拡大

ヒヤリングデバイス事業
(旧デジタルライフ事業)ヘッドホンを中心とした
パーソナル事業展開

- ヘッドホン商品の充実と拡大



- シニア向け商品の充実と拡大



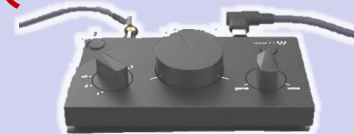
- 電話機商品の充実と拡大



ゲーミング事業

ゲーム周辺機器の事業展開
"SHIDO"

- ゲーミングアンプ商品の
充実と拡大



- ゲームミングイヤホン商品の
充実と拡大



- ゲーミングヘッドセット商品の
充実と拡大



ONKYO

Integra

Pioneer

ELITE

SHIDO

5. 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業

■ 販路・営業力

- 主要量販店
- 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



8月から既にマレーシア生産工場よりVOXX社へ出荷開始
カスタマーサポートも開始済み

6. ホームAV事業戦略 <ホームシアター編>

① ホームシアター販売強化

- 1** 最新フォーマット“HDMI 2.1”対応
最強AVレシーバーラインナップを全世界で来春発売
USマーケットシェア1位を奪回
(商品開発完了 / US最大手量販での導入が決定)



- 2** VOXX社と連携“ホームシアターパッケージ商品”で売上拡大へ
US No.1のスピーカーブランド“Klipsch”と連携
スピーカーとAVレシーバーとのパッケージ展開
(新規販売チャネルの拡大)



- 3** 国内市場で好調なサウンドバーを強化
Onkyoブランドサウンドバー発売
Klipsch製サウンドバーを日本で発売



- 4** カスタムインストーラービジネスの強化
米国インストーラー向け Topブランド“Integra”
新CI機能搭載 AVレシーバーを来年発売



- 5** UHD プレーヤーとAVレシーバーとの連携による販売強化



UDP-LX800/500

6. ホームAV事業戦略 <ホームシアター編>

② 住宅ビジネスの強化

1 オンキヨー
一級建築士事務所の設立

2 Control4 との
協業協議開始

3 Klipsch
国内販売代理店

商品
提案

Control4

付加価値提案
(設計やインテリアコーディネート含む)

LUTRON ライティング
シーフード
コントロール

カスタムフィット
サウンドバー

ベゼルレス
インシーリングSP

コマーシャル販路

- 店舗、BGMシステム
- 会議用システム

リフォーム・リノベーション市場

- リフォーム/リノベーション市場への設備提案
- 建材商社、工務店へのアプローチ

シアター・加振器・BGMシステム・
調光 Lutron・設計提案 など

住宅販路拡大

- 住まい系：マンション
- ユニットバス系

オンキヨー 一級建築士事務所専用WEBページを使った集客、Room 301 でのCi体験の提供

既存

販路拡大

事業
チャネル

6. ホームAV事業戦略 <ホームシアター編>

③一級建築士事務所としての機能を活用

1 オンキヨー一級建築士事務所をプラットフォームとして活用し顧客から直接受注

- インストール、設計、インテリアコーディネート技術を核とした提案を商品化
- 他社Meridian, Control4との提携により、ホームシアターのみならず家全体のコントロール、オートメーションシステムを商品化

2 直販ビジネスとして運営、今後強化し、単価アップ、高収益を実現

2020年7月9日
WEBページオープン



自宅から気軽に
オンライン相談



お問い合わせ

1

お打ち合わせ

2

設計・ご提案

3

設置・施工

4



7. ホームAV事業戦略<ハイファイ編>

① レガシーオーディオの復活

新型コロナ渦でも加速復活するレガシーオーディオ市場へ攻勢

1 ターンテーブル復活により需要が高まる “アナログオーディオ”のリバイバル需要を狙う

- ターンテーブルを中心に需要が高まる既存のお客様に加え若いお客様のニーズにも応えるアナログオーディオ商品を強化



2019年 音楽ソフト生産実績

- アナログレコード 6年連続伸長
- CDなど全体では前年割れ

日本レコード協会発表

アナログレコード生産実績推移



2 日本・独・USで根強いCD再生ニーズを刈り取る “CDプレーヤーラインナップ”強化

- 光ディスク技術を結集したSACDプレーヤー新製品を全世界で発売
- 発売以来累計台数100万台以上を誇るロングセラー6枚CDチェンジャーの国内発売



SACDプレーヤー
Pioneer PD-50AE



6枚CD Changer
Onkyo DX-C390

3 トラディショナルな音を求めるお客様に “全米No.1シェアの”Klipsch スピーカー”販売開始

- 日本を中心にKlipschブランドのスピーカーを販売して売上の補完を図る



Klipsch

7. ホームAV事業戦略<ハイファイ編>

② ネットワーク/ハイレゾオーディオの販売強化

全世界で成長する音楽ストリーミングやハイレゾオーディオへの対応強化を図る

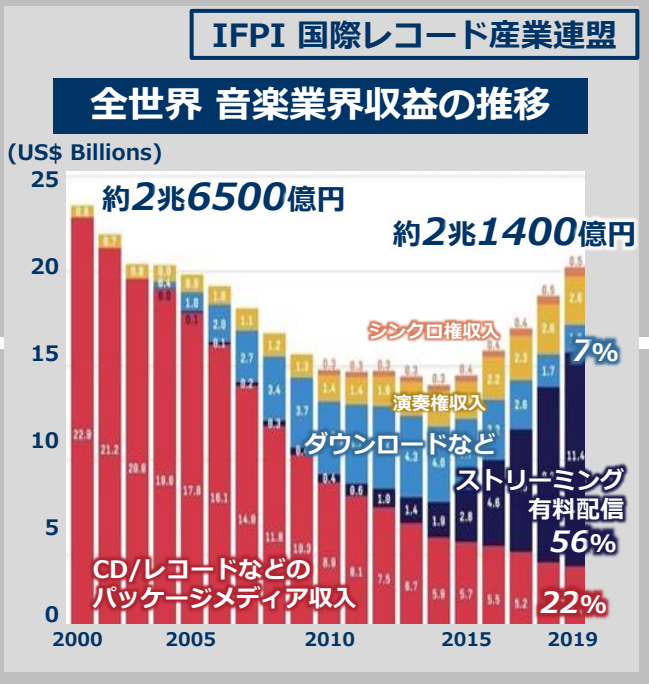
1 様々なストリーミング音源、マルチルームに対応した
“ネットワークオーディオ商品” 強化

● レガシーオーディオから最新ストリーミング音楽再生、マルチルーム再生、HDMI テレビサウンド再生など多様なトレンドのソースに対応

Chromecast built-in

onkyo music Spotify DEEZER radiko.jp

HDMI搭載 ネットワークレシーバー
 Onkyo TX-8390を全世界発売

2 e-onkyo musicと連携
“ハイレゾ対応商品ラインナップ” 拡充

2005年創業のハイレゾ配信の老舗

Hi-Res AUDIO e-onkyo music

アニメ クラシック ジャズ




3 全世界的に高い支持を誇る
“高音質オーディオMQA対応ラインナップ”の拡充

● ネットワーク商品ではMQAコーデックに対応
 ● MQA CD再生対応SACDプレーヤーを全世界に投入
 ● 日本を中心にMeridianブランドのMQA対応オーディオ機器を販売

MQA

MQA CD再生に対応



7. ホームAV事業戦略 <ハイファイ編>

③ テレワーク需要に最適なデスクトップオーディオの強化

新型コロナウイルスでテレワークが拡大。デスクトップでの音楽ライフにフィットする商品を開発導入

1 配信音楽が主流になる中 "ミニコンポ、パワースピーカー" 強化拡充

- パソコンとの接続、動画配信コンテンツなど良い音で楽しめるミニコンポ、パワースピーカーなどを強化



2 テレワーク中のBGM再生機器として最適な "超小型オーディオ" 新規開発、導入

- テレワーク中でも手軽にBGMが聴ける
- 場所を全くとらない加振器をベースにした超小型オーディオの新規開発、導入



3 ヘッドホンで最高の音質を楽しむ "ハイファイ USB DAC" の強化

- デスクトップでも本物のオーディオクオリティを堪能



7. ホームAV事業戦略<ハイファイ編>

④ ヒヤリングデバイス事業（旧デジタルライフ事業）の拡充

1 “TWS” 完全ワイヤレスタイプイヤホンの売上拡大

- 商品 Line Up の継続的な強化と海外展開
- 欧州市場をターゲットに新コンセプトモデルの開発、導入
- 今後の新技術の積極採用
Bluetooth 新規格対応、Active Noise Cancel、骨伝導など



連続5時間再生
Pioneer "C5"



スポーツタイプ
Pioneer "E9"

2 “テレワーク向け関連商品” の充実

- iPhone/PC向け 会議音声通話用スピーカーマイク “Rally”
- iPhone向け 電話会議用イヤホン “Rayz”
- 耳をふさがらないハンズフリー/ストレスフリー
“ワイヤレスネックスピーカー”の強化



Pioneer "Rally"



Pioneer "RAYZ"



Pioneer "C9"

3 シニア、ヒヤリングサポート商品の充実

- 聞こえを支える ボイス・モニタリング・レシーバー
“フェミミ” 販売強化
- 手元でTVの音が楽しめる “快テレ君” LineUp強化
- 日常会話がもっと快適&安心に、
補聴器 “イヤーパーターナー” 強化



Pioneer “フェミミ” Pioneer “快テレ君” Pioneer “補聴器”

8. ホームAV事業戦略 <SHIDO ゲーミング編>

① 競技グレードに徹した本物のブランド確立

1 ゲーミングとして“ブランド個性”の確立

SHIDO001 & 002で培った知見をもとにオーディオ技術をゲーミングへ昇華させ、勝利を求めるプレイヤーたちに最も選ばれるブランドへ



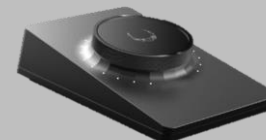
2 “プロプレイヤーとの共同開発”体制構築

プロeスポーツチーム CYCLOPS Athlete gamingとの協力関係構築
プロトタイプの実践投入とフィードバックによる商品開発プロセスの確立



3 “自社オーディオ技術のゲームへの適性”強化

自社独自アンプ技術による電気信号の最短ルート・音情報の最速伝達の実現
正確な定位・豊富な情報量を実現するヘッドホン&イヤホン用自社設計コンポーネント開発



4 “eスポーツメジャータイトルとのコラボレーション”によるコミュニティ浸透

多くのファンを持つeスポーツコンテンツとのコラボレーションにより
ゲームコミュニティへアプローチ。SHIDOをまだ知らないプレイヤーとのコミュニケーションを実現

5 “日本発ゲーミングブランド”として海外展開

欧州・北南米・アジア地域にOnkyoのホームAV事業の販売チャネルを活用し展開



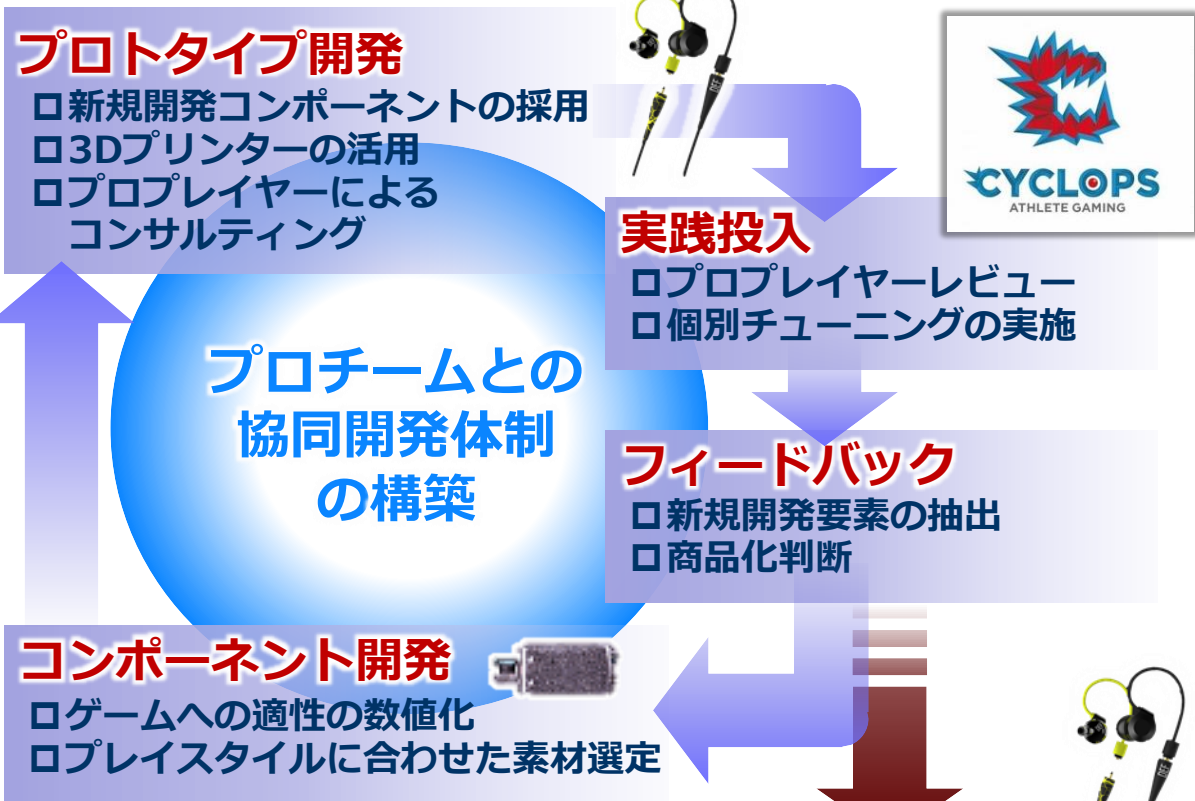
8. ホームAV事業戦略 <SHIDO ゲーミング編>

② 独自の商品開発プロセスの確立

1

プロ eスポーツチーム との
協同開発体制の構築による
"eスポーツ" グレードの確立

- 3Dプリンターの活用により開発投資を最小限に抑え、開発前プロトタイピングの実施
- 選手ごとの個別チューニングの実施とプレイスタイルごとに求められる要素を数値化し蓄積
- 新規開発要件の抽出とゲーミング専用コンポーネント開発への投資



2

製販一体による**唯一無二のブランドの確立**と
高収益化による**積極的な開発投資の実現**



商品化
 □ 量産化プロセスへの移行
 □ パフォーマンスの維持
 □ 現実的な流通価格の実現

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。