

---

---

**VOXX 社との協業進捗と今後の成長戦略について**  
**～ オンキヨー x クリップシュ、11 Trading Company 社との対談より ～**

---

---



オンキヨー株式会社は、北米の販売代理店である VOXX International Corporation（以下、VOXX 社）と協業についての進捗と今後の成長戦略についてお知らせいたします。

当社は 2019 年 9 月より、日本国内においてクリップシュ（VOXX 社が保有するオーディオブランド）の代理店を開始しておりました。完全ワイヤレスイヤホン「T5 TRUE WIRELESS」に始まり、今年に入り、オーディオスピーカーをはじめ、お客様のご要望に応じて組み込むカスタムインストール市場向けのスピーカーを加えるなどラインアップの充実に加え、新規販路への開拓も進めています。オンキヨーブランドの AVR や Hi-Fi 機器などとの組み合わせ販売などにより、より一層、協業の効果が期待されます。

#### 1. 日本国内市場について

<クリップシュ APAC 統括マネージャー チャック・チェン氏 コメント>

2019 年 9 月にオンキヨー & パイオニア株式会社（以下、オンキヨー & パイオニア）がクリップシュの日本の代理店となりパートナーシップ関係が開始されました。クリップシュブランド初の完全ワイヤレスヘッドホン「T5 True Wireless」の日本での成功と、ホームシアターやカスタムインストール市場向けスピーカーを日本市場へ導入できたことに大変満足しています。そして、完全ワイヤレスヘッドホンのラインナップ追加やコラボモデル、サウンドバーなどの導入を目指しており、日本の皆様に最先端のテクノロジーと最高に心地良いクリップシュサウンドをお届け出来ると確信しています。

#### 2. 北米市場について

オンキヨー & パイオニアは、7 月 30 日付で「米国における販売代理店契約締結のお知らせ」にて公表しておりますとおり、VOXX International Corporation（本社：米国フロリダ州オーランド）の子会社である 11Trading Company LLC（本社：米国インディアナ州インディアナポリス）との間で米国における販売代理店契約を締結し、米国市場において流通・販売面での体制強化を進めています。

米国市場における協業戦略、販売戦略についての協議内容は以下の通りです。

■ 米国市場における協業戦略について

PJ: Mr. Paul Jacobs (Premium Audio Company Holdings\* 社長兼最高経営責任者)

KM: 宮城 謙二 (オンキヨー & パイオニア 代表取締役社長)

\*Premium Audio Company Holdings は、Klipsch Group Inc、11Trading company の親会社

KM: クリップシュは米国で最も強いスピーカーブランドですが、米国ではオンキヨーもパイオニアブランドも長年ホームシアターのブランドで活躍してきました。米国で最強のスピーカーブランドと当社製の AVR ラインナップの組み合わせは最高のシナジーが期待できます。

PJ: オンキヨーもパイオニアも米国市場ではとても競争力のある強いブランドだと思います。我々は米国でも古く歴史のあるスピーカーブランドで多くのディーラーから絶大な信頼を集めており、当社のスピーカービジネスとオンキヨー、パイオニアの AVR 商品との補完シナジーは間違いなく成功すると思います。

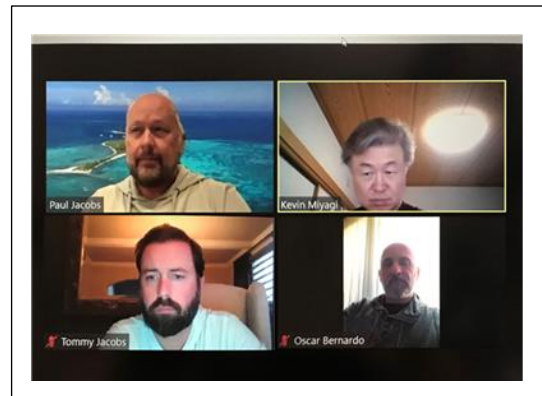
KM: カスタムインストール市場では、インテグラブランドを導入しており、販路的にもしっかり差別化されたブランドと商品ラインナップでクリップシュのカスタムインストール用スピーカーとの相性は抜群だと思います。

PJ: カスタムインストール市場は利益創出のためにも重要なマーケットで当社のカスタムインストール用スピーカーラインナップにインテグラ AVR を加えることができインストーラーへのワンストップセールスで大きな営業シナジーが期待できます。

KM: これまでも大手主要量販や多くのカスタムインストーラーと戦略的友好関係でビジネスを培ってきたが、ビジネスが移行されことに障害はないと思います。

PJ: 当社もほとんど同じ販路でビジネスをやっているので全く問題ないと思う。移行はスムーズにいく、むしろ販管費の効率的な運用ができるので利益が出しやすくなると思っています。

KM: コロナ禍により主力工場であるマレーシア工場が影響を受けたが、稼働を開始した<sup>※</sup>。供給体制には万全を尽くすので年末商戦に向けてよろしくお願ひします。



■ 米国市場における販売戦略について

RS: Mr. Rob Standley (11Trading Company LLC ジェネラルマネージャー兼副社長)

HI: 泉谷 浩志 (オンキヨー & パイオニア 取締役兼営業部長)

RS: 米国市場では、コロナ禍において在宅需要により、ホームオーディオを含む家庭用オーディオ・ビデオ、ゲーミング、PC、白物家電などの商品カテゴリが非常に活況で、クリップシュブランドのホームオーディオスピーカーも好調に推移しています。

HI: 本格的に当社ブランド立ち上げを進められていますが、ブランド別の戦略についてどのように計画されていますか。

RS: オンキヨーモデルは米国市場で浸透している AV レシーバーのブランドイメージを活かして大手量販から専門店等で幅広くオンキヨーファンへのブランド訴求や新たな提案を続けます。パイオニアモデルはより幅広いブランド認知度を活かして AV レシーバーに留まらず、シアターシステムやターンテーブル等、幅広い商品カテゴリを以って一般顧客や若年層へのアプローチを図ります。インテグラモデルはオンキヨー & パイオニアの技術と協力して遠隔操作やインストールの容易さ、コントロールのし易さ等のカスタムインストール向けの機能やサービスを一層強化します。

エリートモデルはプレミアムオーディオ販路に於いて、より高付加価値、高級価格帯の商品を提案し、ブランド価値の向上を目指していきます。

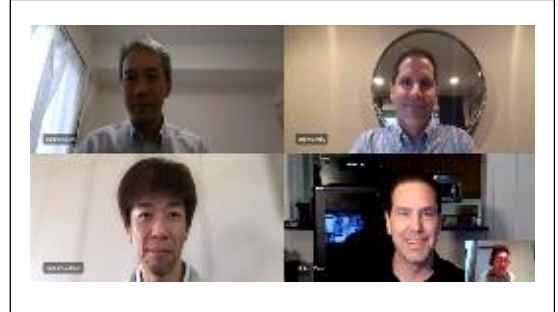
HI: 来年の AVR 主要モデルは、量産に向けて準備が進んでいます。

RS: 来年の AVR のラインナップは競争力も高く大いに期待しています。特に 8K 対応や音質面が強化されており、これらの機種種の市場導入に向けてオンキヨー & パイオニアの技術、マーケティングと最後の詰めの議論を進めています。強力な新製品ラインナップの投入により、各ブランドの認知度やブランドイメージが一層高まるものと考えています。

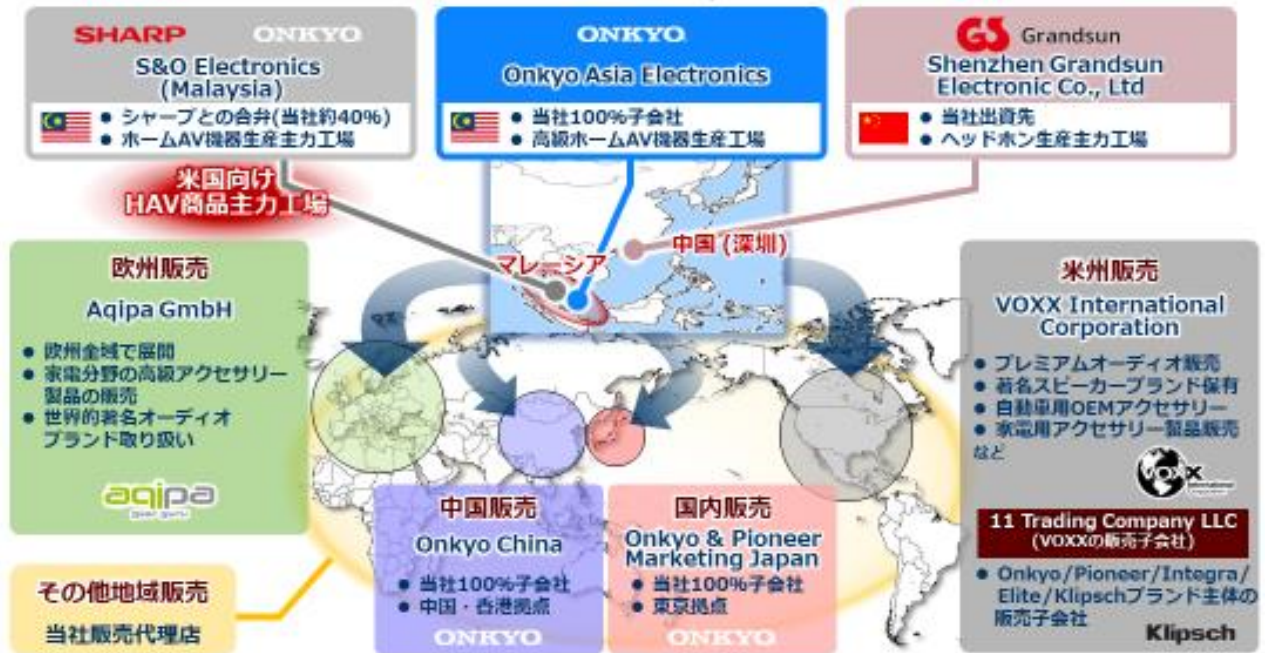
HI: スピーカーとのバンドルプロモーションなどの計画はありますか。

RS: バンドルプロモーションは大変良い戦略だと思います。

米国で No.1 のクリプシュとホームオーディオで長い歴史と強力なブランドイメージを誇るオンキヨー、パイオニアの組み合わせはコンシューマーにとっても大変魅力的であり、音質的にも相性がよいので、今後様々な商品群での組み合わせを考えていきたい。



### HAV事業 サプライチェーン OHEグローバル 生産/販売体制



【関連リンク】

※ 「マレーシア工場における、ホームオーディオ製品の継続生産のお知らせ

～新型コロナウイルスと共存しながら製品供給を継続へ～」（2020年9月24日）

[https://onkyo.com/news/images/20200924\\_JQPR\\_SO.pdf](https://onkyo.com/news/images/20200924_JQPR_SO.pdf)

**S&O (マレーシア工場) 再開・本格稼働**

**AVレシーバを中心とした生産再開**

 <p><b>S&amp;O Electronics (Malaysia)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● シャープとの合併(当社約40%)</li> <li>● ホームAV機器生産主力工場</li> </ul>	3月下旬	新型コロナウイルス感染症拡大による“行動制限令”実施
	4月	稼働が停止
	5月	厳格な条件付きで行動制限令の一部緩和 S&Oの稼働再開

**S&O の新型コロナウイルス感染症拡大防止対策**

		
製造工程 (マスク着用/距離確保)	日々の 体温検査	休憩所 (距離確保)

**8月から既にVOXX社へ出荷開始**



以上