

当社直営ショップ&ショールーム「ONKYO BASE」好調！

オンキヨー&パイオニア株式会社（代表取締役社長：宮城謙二、本社：東京都墨田区横綱1丁目10番5号）は、当社が運営するショップ兼ショールーム「ONKYO BASE」が開店から2年近くを経て、業績が好調に成長しておりますので、お知らせいたします。



1. ONKYO BASE 経営状況

ONKYO BASEは当社が2017年12月まで運営参画しておりました東京八重洲のGibson Showroomを引き継ぐ形で2018年4月に「ここだけの体験」をコンセプトに東京都千代田区にあるJR旧万世橋駅跡地にありますmAAch ecute KANDA MANSEIBASHI内にオープンいたしました。八重洲ショールームでは、新製品の体験のみでしたが、今回ONKYO BASEでは製品の実際の販売という付加機能を持たせ、前期（2018年）比、売上255%、購入客数226%と2倍以上の成長を続けております。

主な要因としては、オンキヨー、パイオニア両ブランドのオーディオ製品、ヘッドホン・イヤホンの展示・体験・販売の他、当店の主力であるカスタムインイヤーモニター（以下、カスタム IEM）がオーディオファンのみならず、幅広い層に支持をいただいていること、e-onkyo music との共同イベントや ONKYO DIRECT にて販売しているアニメコンテンツとのコラボレーションモデルの体験展示など従来のオーディオファン以外の音楽コンテンツやキャラクターファンの支持をいただき来店していただけていることが大きな成長要因となっております。

2. ONKYO BASE での代表的な活動

(ア) オンキヨー、パイオニア新製品の先行体験

オンキヨー、パイオニア製品の新製品を発表後の先行展示、試聴、体験などに加え、正式発売されていない製品についても積極的に体験の場を設けており、お客様の関心を集めております。昨年11月末より展示開始いたしました「パイオニアネックスピーカーC9」は耳を塞がないリスニングスタイル提案を行い、その軽さや新しいリスニングスタイル提

案から、業務用途として使用できないかという問い合わせの獲得につながっております。



2019年4月 オンキヨー、パイオニア新製品 AV レシーバー先行体験の様子



左 2019年11月 住宅用サウンドシステム体験会の様子

右 2019年11月ネクスピーカー先行展示体験の店内の様子

(イ) 限定商品販売

ONKYO BASE は直営店であることから、一般販売が難しい製品の販売を行っております。中でもお客様の耳型やリスニングスタイルに合わせて制作するカスタム IEM は、一般のオーディオファンのみならず、著名なミュージシャンや音楽関係者の支持をいただいていることに加え、キャラクターコラボレーションモデルの発売を行い、多くのキャラクターファンの来場、購買を獲得いたしました。カスタム IEM は当店の最重要商品の一つとして引き続き、様々な提案を行い更なる成長を目指してまいります。



左より 2019年発表された新カスタム IEM、東京 7th シスターズ コラボレーションカスタム IEM、店舗の様子

(ウ) 音楽コンテンツリリース

当店では単なるオーディオ機器の展示、紹介、販売に留まらず、音楽コンテンツとのリリースを重視し、アーティスト、レーベルとコラボレーションを行い、コンテンツ提案を行いました。国内外の著名なアーティストの特設ストアを開設し、アーティストが聞いてもらいたい試聴環境の提案、アーティストグッズや作品の販売を行いました。

2020年2月に開催いたしましたサカナクション ドルビーアトモス収録ライブ Blu-ray 「SAKANAQUARIUM 2019"834.194"」 発売記念 ドルビーアトモス体験 & 特設ストアでは 800 名を超える方が当社の AV レシーバー、UHD プレーヤー、スピーカーでドルビーアトモスを体験していただきました。当社のハイレゾ配信事業 e-onkyo music と連携することで上質な音楽提案をハード、ソフトに加えて体験というユニークな顧客提案をおこなっており、今

後もこの活動を続け幅広いファンの獲得を行ってまいります。



左) 2019年4月ザ・ローリングストーンズ “HONK” 特設ストア

右) 2019年9月 ザ・ビートルズ “Abbey Road”特設ストア



左) 2019年7月 “SOLEIL(ソレイユ)” 特設ストア

右) 2020年2月 サカナクション 特設ストア

(エ) イベント

当店のコンセプトである「ここだけの体験」とは単なる限定商品の販売に留まらず、オンキヨーグループの理念でもある「VALUE CREATION」の具体的な形としてミニライブ、上映会、展示会等、音楽や映像を通じてのイベントを不定期に開催しております。これはオーディオ機器がソフトと共に価値提案を行い、お客様にその楽しさを伝え、最終的に当社の進めるハイレゾ、ホームシアターの魅力を知っていただくことを目的としております。

2019年10月に開催いたしましたラグビーW杯応援イベントでは当社AVアンプ、スピーカーを用いてパブリックビューイングを開催、多くのスポーツファンに会場いただき当社製品の魅力を体感していただきました。また同年11月にはパイオニア光ディスク歴史展を開催、往年のファンからレーザーディスクを知らない若い層まで幅広いファンの来場を実現し、現在オンキヨー & パイオニアで提案しているUHDプレーヤーが生まれるまでの歴史を体感いただき、製品の再認知、再評価を得ました



左より 2019年1月開催 “藤澤リマサ氏 CAFE ライブ”、同年10月開催“ラグビーW杯応援イベント”、同年11月開催“パイオニア光ディスクの歴史展”

(オ) 他業種コラボレーション

当店では異業種とのコラボレーションにも注力しております。当社のみでは顧客提案が難しいファッション提案や他業種が提案する製品と共にお客様に提案を行う事でイヤホン・ヘッドホンのファッションコーデやオンキョーグループのみでは伝えきれない層へのアプローチをおこなっております。2019年11月には本田技研工業株式会社製蓄電機「LiB-AID(リバイド)E500 for Music」とパイオニアリファレンスヘッドホン「SE-MASTER1」とのコラボレーション試聴企画を実施し、その試聴環境の斬新さから新たなオーディオファンの来場につながりました。



左：2019年11月開催 “ホンダ蓄電機「LiB-AID E500 for Music」xパイオニア「SE-MASTER1」共同試聴イベント

右：オンワード社アパレルブランド「SHARE PARK」とのファッションスタイル提案

3. ONKYO BASE での今後の展開

当店では引き続き「ここだけの体験」のコンセプトを続け、住宅用サウンドシステムの体験・提案、Klipcsh ブランド製品等他ブランドも含めた提案、ゲーミングデバイスの提案、コンテンツリレーションの更なる強化などを進めることで、オンキョーブランドをオーディオファン、映像ファン以外にも伝えてまいります。

以上