

2008年6月期

中間決算説明会

株式会社アイ・オー・データ機器
2008年3月3日

2007年12月中間(P/L) < 連結 >

(単位:百万円)

	2006年12月 中間	2007年12月 中間	前年同期 比較	2007年6月 期末
売上高	29,771	32,259	+2,488	61,765
売上総利益	3,190	4,358	+1,167	6,776
販売費及び一般管理費	3,594	3,668	+73	6,821
営業利益(損失)	403	689	+1092	44
営業外収益	215	105	110	512
営業外費用	177	250	+73	356
経常利益(損失)	365	543	+908	111
特別利益	156	-	156	156
特別損失	250	16	233	260
当期純利益(損失)	988	447	+1,435	657

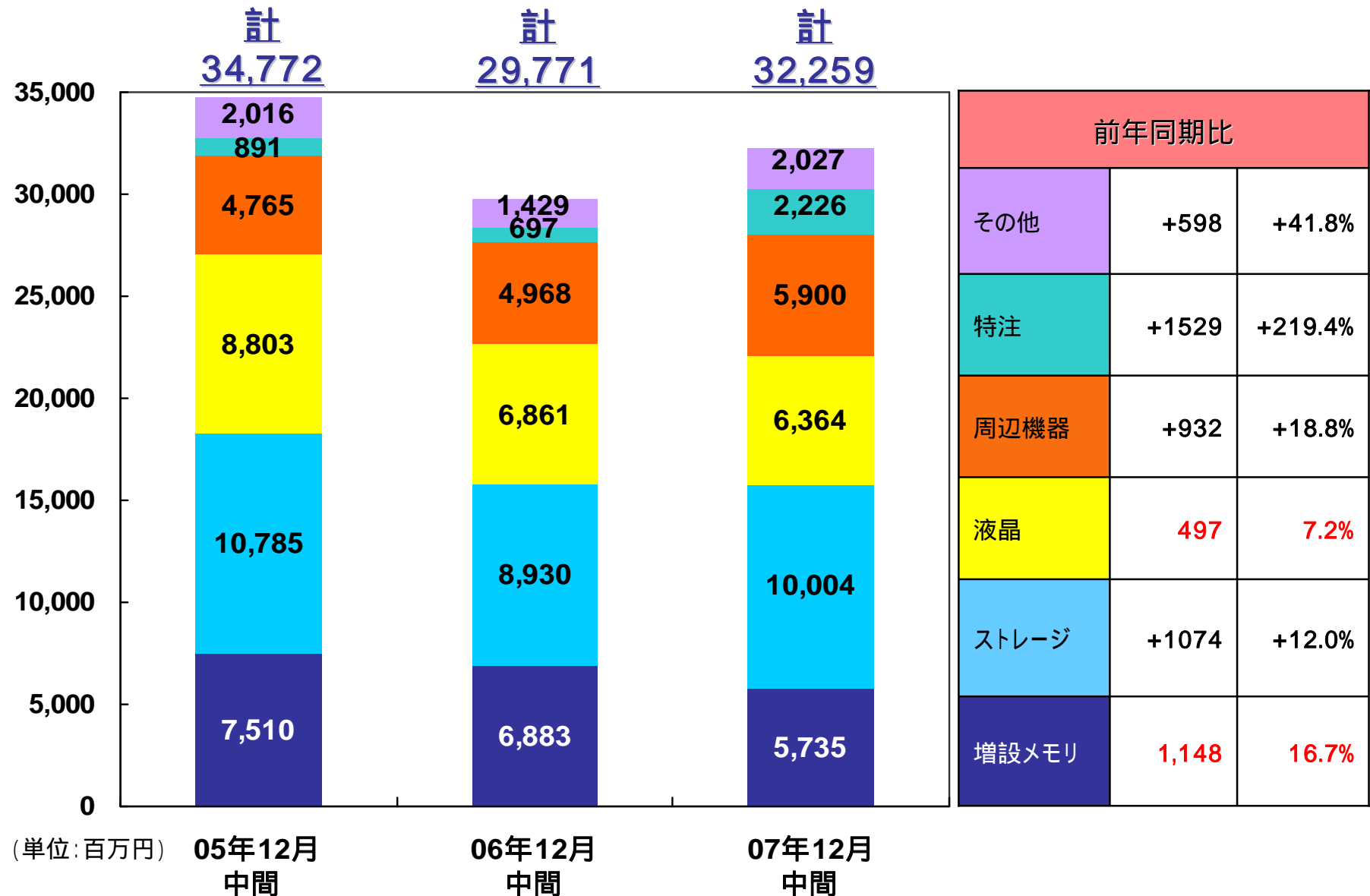
2007年12月中間(B/S) < 連結 >

(単位:百万円)

	2006年12月期 中間	2007年12月期 中間	前年同期 比較	2007年6月期 期末
(資産の部)				
流動資産	32,076	27,447	4,628	28,291
現金及び預金	4,477	6,576	+2,098	6,477
受取手形及び売掛金	14,855	13,317	1,538	12,633
たな卸資産	9,723	6,322	3,401	6,478
その他の流動資産	3,019	1,230	1,787	2,700
固定資産	6,658	6,367	291	6,618
資産合計	38,735	33,815	4,920	34,910
(負債の部)				
流動負債	17,795	12,962	4,833	13,266
支払手形及び買掛金	12,807	11,179	1,628	10,351
短期借入金	3,000	69	2,930	741
未払法人税等	91	61	30	108
その他の流動負債	1,895	1,651	244	2,063
固定負債	796	940	+143	906
負債合計	18,592	13,903	4,689	14,172
(純資産の部)				
株主資本合計	18,633	19,089	+456	18,965
評価・換算差額等合計	1,263	561	702	1,500
少数株主持分	246	261	+15	272
純資産合計	20,143	19,912	230	20,738

部門別の概況

部門別売上高(連結)



増設メモリボード部門



メモリ部門で
BCN AWARD 2008
最優秀賞受賞。

メモリ



⇒ Windows Vistaの普及開始やDRAM価格の下落にともなう割安感などを背景に増設需要は拡大し、台数ベースで前期比22.3%伸張するものの、販売単価の下落が響き、売上は減少。

メモリカード



⇒ microSDカードの急速な普及により大幅に数量を増やした前期に対し、今期は低調に推移。単価下落も重なり大幅に減少。

USBメモリ



⇒ 競争の激化と、夏場の一時的な部材調達難が響き、前期比減少。

ストレージ部門



BCN AWARD 2008
最優秀賞受賞。



DVDドライブでメーカー別
数量シェアNo.1。
(GfK Japan調べ)

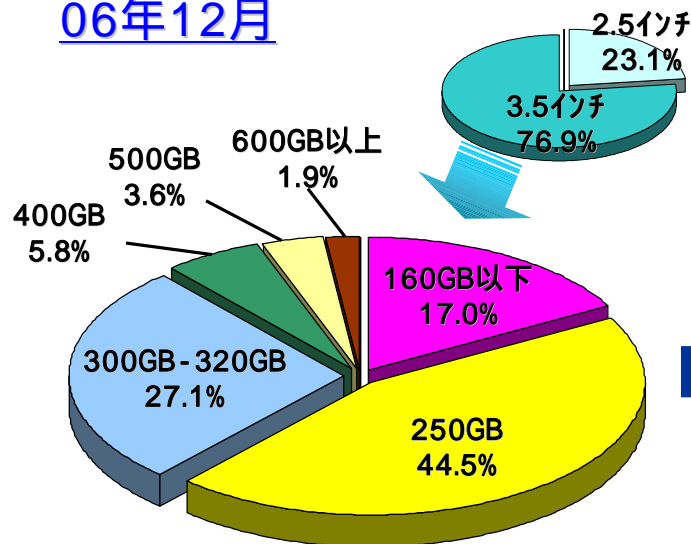
記録型DVD 外付HDD MOドライブ

HDD製品

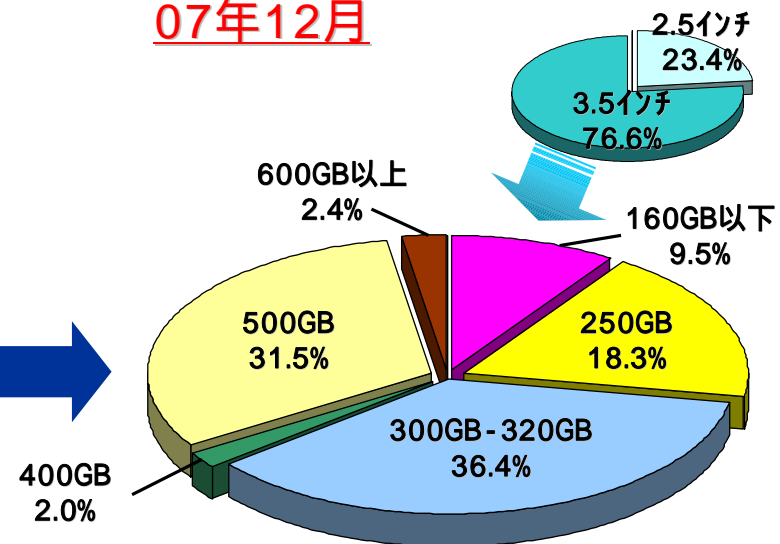
⇒ 安定した増設需要を背景に、外付けタイプの320GB、500GBを中心に好評を博す。

< 弊社 HDD製品 容量・インチ別数量シェア >

06年12月



07年12月



* 3.5インチ外付 / 内蔵HDDを集計の対象としております。

DVD・CD-R/RW製品

⇒ 次世代DVD製品の立ち上がりにより、売上・数量ともに、前年同期比25%を超え伸張。

MO製品

⇒ マーケットの縮小が進む。

7 尚、上記のストレージ3部門全てで、BCN AWARD 2008 を受賞致しました。(HDDは外付タイプに限る。)

液晶部門

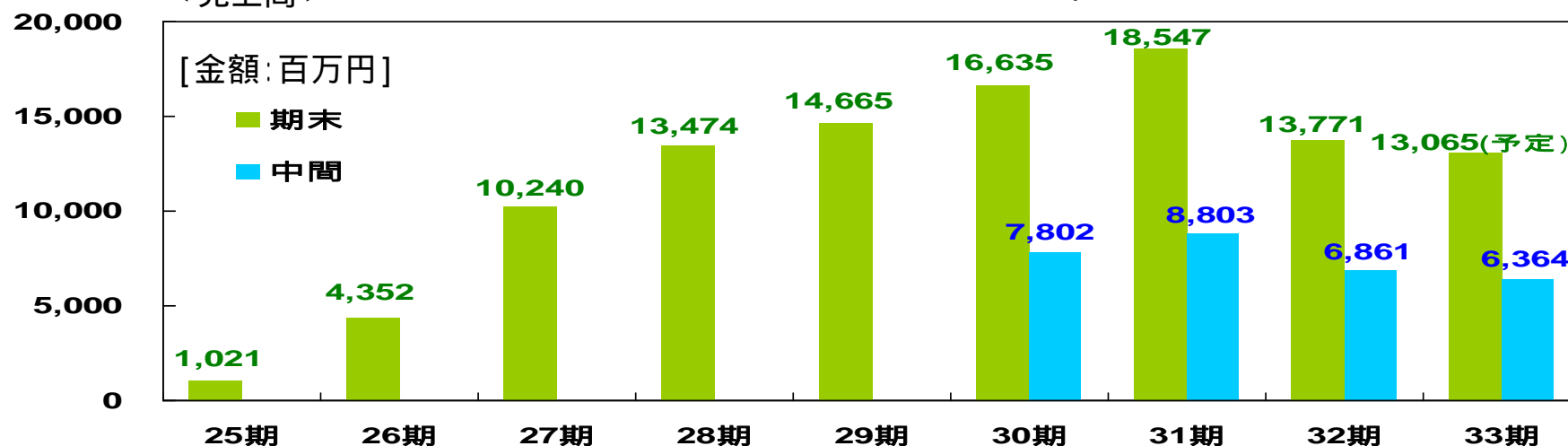


パソコン用ディスプレイで
メーカー別 数量シェアNo.1。
(GfK Japan調べ)

液晶ディスプレイ

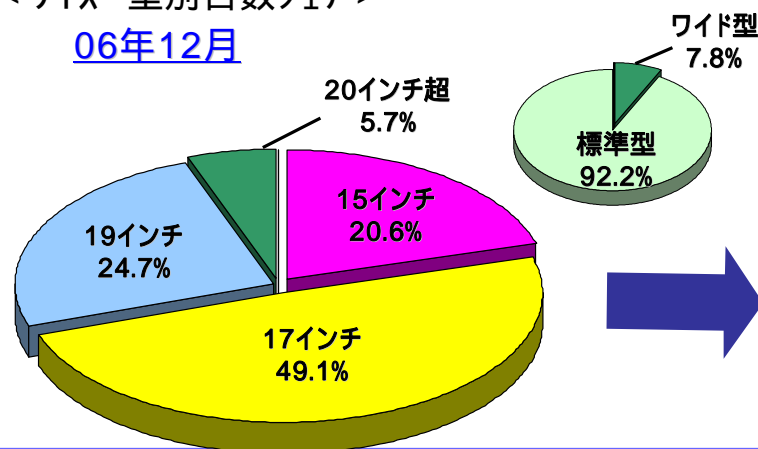
19・22インチワイド型モデルの販売に注力し、個人市場ではWindows Vista 向けに需要は伸長したものの、法人市場では従来のスクエア型からの切替えが進まず、本部門全体としては数量・売上ともに前期を割り込む。

< 売上高 >

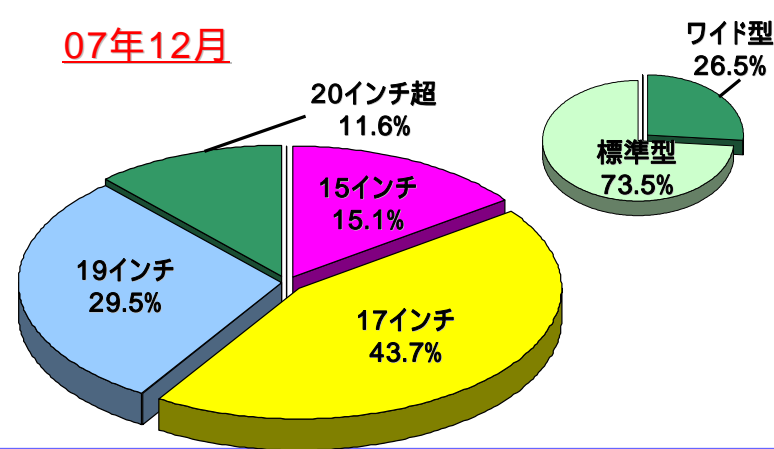


< サイズ・型別台数シェア >

06年12月



07年12月



周辺機器部門



BCN AWARD 2008
最優秀賞受賞。

映像関連部門 モデム部門

マルチメディア ➡ ワンセグチューナーが好調に推移し、
トップシェアを維持。

ネットワーク・通信 ➡ 成長分野と目し注力しているNASが牽引し、
数量・売上ともに前年同期比46%伸張。
その他PLC、無線LAN製品も順調に推移。

AVeL製品 ➡ 次世代商品開発と技術革新の端境期に重なり、
一時減少。

インターフェイス ➡ マーケットの縮小が進む。

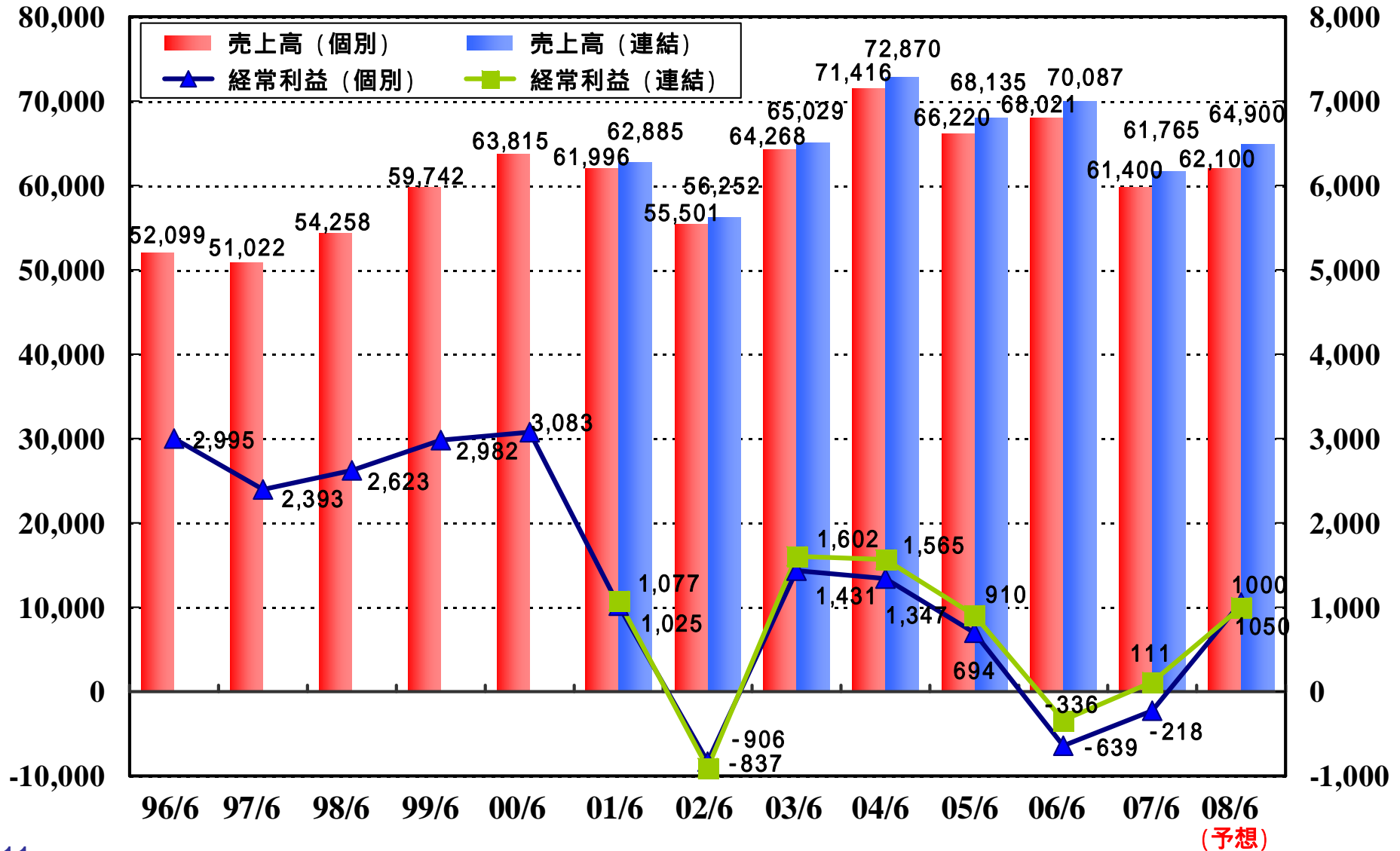


通期の業績見通し

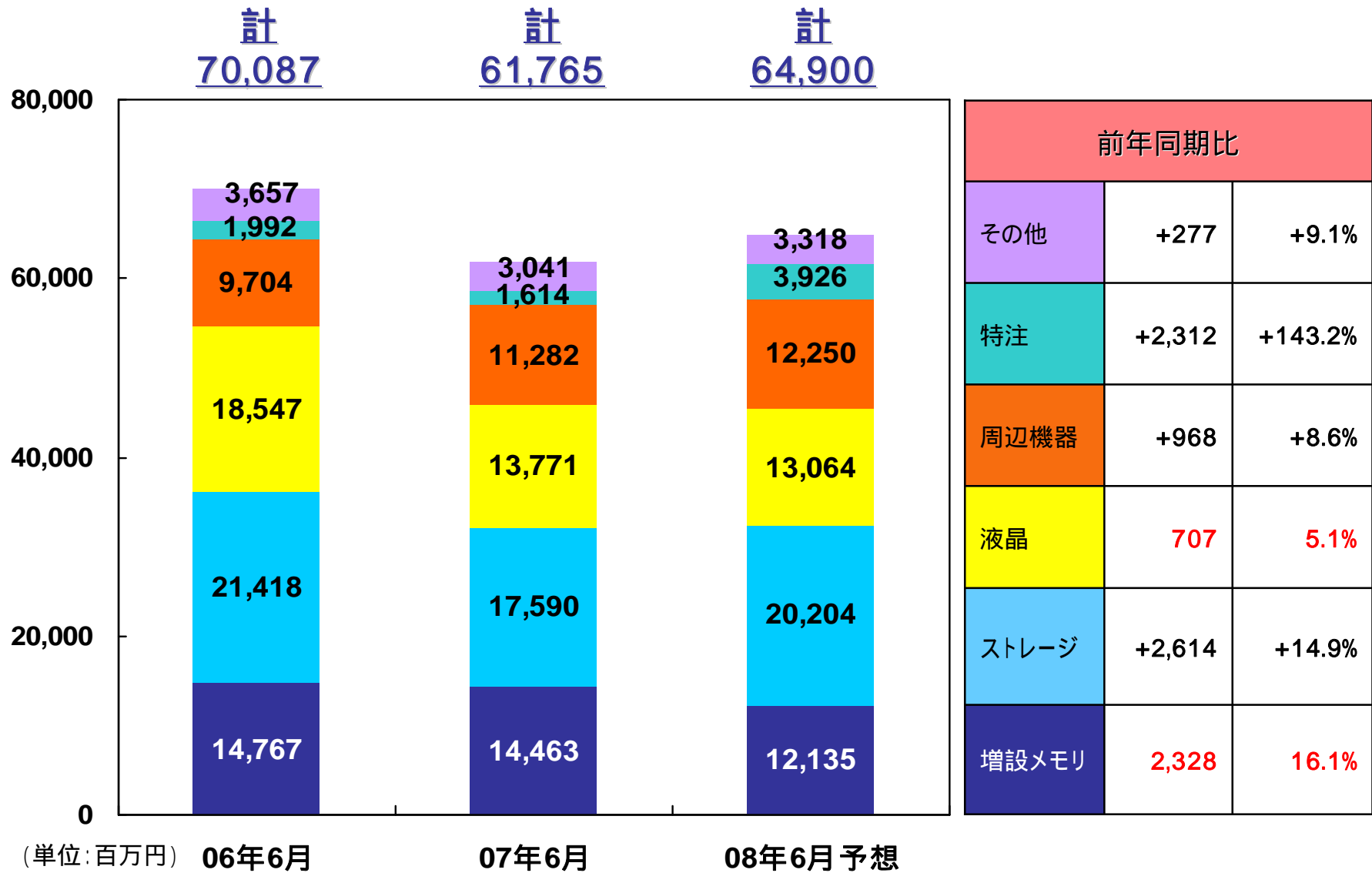
業績の推移

[売上高] (単位：百万円)

[経常利益]



部門別売上高 予想(連結)



今後の展開

既存事業の深耕と新事業構築へのチャレンジ

新事業構築へのチャレンジ

●法人市場の開拓

- 中小規模事業者・SOHO向けNAS

●サービス市場の開拓

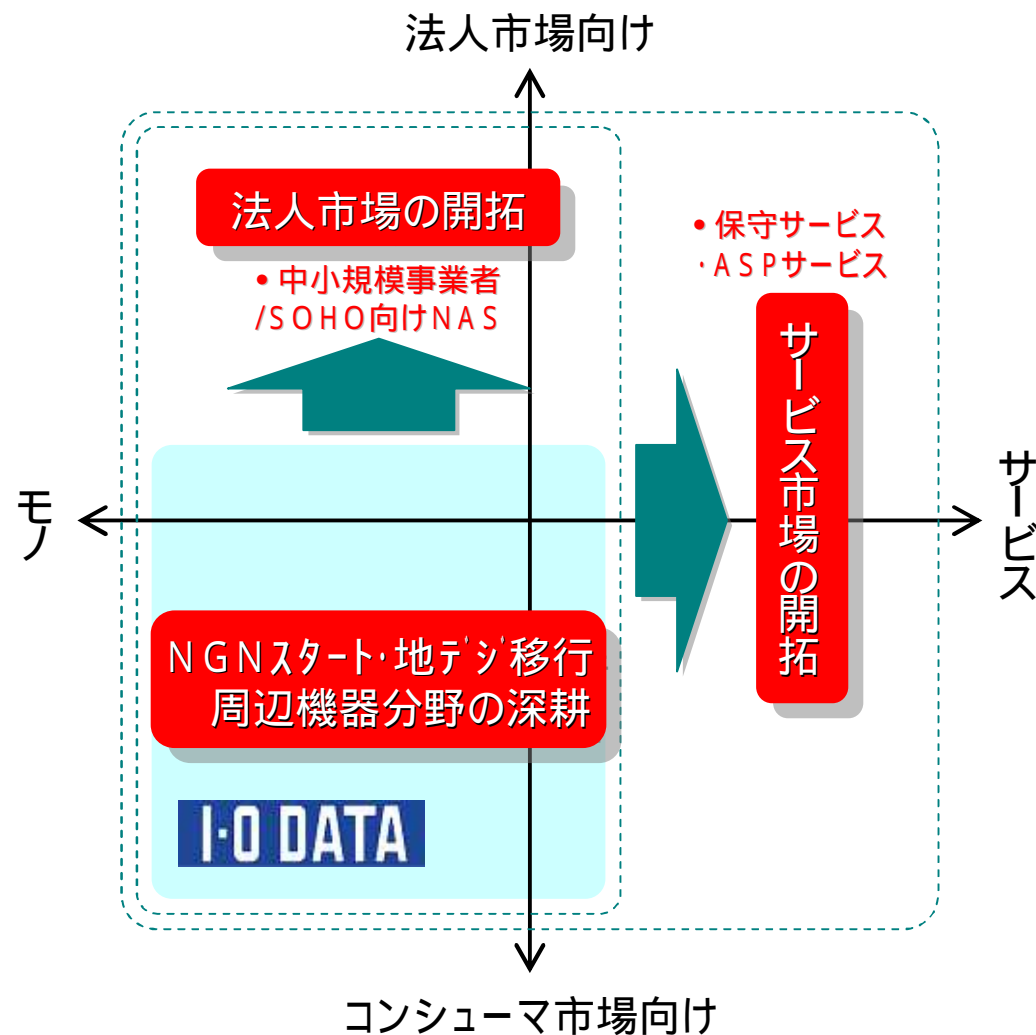
- 保守サービス (アイオー・セーフティ・サービス)
- ASPサービス (アイオーWebパイロット)

新たな事業領域へ積極的に
チャレンジしてまいります。

既存市場の深耕

●周辺機器ビジネスの深耕 (NGNスタート・地デジ移行)

環境の変化を適格に捉え、既存市場
でのプレゼンスを向上させてまいります。



法人市場の開拓 ~ 中小規模事業者・SOHO向けNAS ~

【企業向けディスクシステム市場】

中小規模事業者/SOHO向け
NAS市場(ネットワークディスク)

急拡大

従来の企業向けディスクシステム市場
(SAN*、DAS*等)

SAN*・・・Storage Area Networkの略
DAS*・・・Direct Attached Storageの略

中小規模事業者・SOHO向けNAS (ネットワークディスク)

HDDを2台以上搭載した10万円前後の価格帯のシステムで、主に弊社のようなPC周辺機器ベンダーが販売しているものを指します。



HDL-GTR2U シリーズ
(19インチラックマウント対応)



HDL-GTR シリーズ
(大容量ネットワークHDD)



HDLM-Gwin シリーズ
(ネットワークミラーリングディスク)

- 内部統制・個人情報保護法
- ISO 9001 / 14001
- Eメール・画像・設計・開発データなどの
各種ドキュメント

保有するデータが増大 (容量飢餓状態の発生)

適切な情報管理への要求が増大

- 法規制や増え続けるドキュメントによる保有データの増大を背景に、中小規模事業者・SOHOユーザーのNAS需要が拡大。

法人市場の開拓 ~ 中小規模事業者・SOHO向けNAS ~

I-O DATA の中小規模事業者・SOHO向けNAS

- **低価格・大容量**
- **従来の企業向けストレージと同等の機能**
 - RAID機能・バックアップ機能・暗号化機能・ホットスワップ機能など
ダウンタイム短縮やヒューマンエラー防止
- **設定や取り扱いが簡単**
 - IT管理者の不足に悩む中小規模事業者・SOHOユーザーでも導入が可能
- **お客様の用途に応じた豊富なラインナップ**
 - 19インチラックマウント対応モデルや、特定用途向けモデルも用意



HDL-GTR シリーズ
(大容量ネットワークHDD)



HDL-GTR2U シリーズ
(19インチラックマウント対応)

特定用途向けとして
● NonCopy モデル
● RealCapture モデル
もラインナップ



HDLM-Gwin シリーズ
(ネットワークミラーリングディスク)

従来の企業向けディスクシステム(SAN、DAS等)

- ・ 高性能だが、価格が高い...
- ・ IT管理者が不足しており、導入・維持管理が困難...

- 低価格で従来の企業向けディスクシステムと同等機能を実現し、中小規模事業者やSOHOをターゲットとしたNAS市場の獲得を目指します。

サービス市場の開拓 ~ 保守サービス・ASPサービス ~

アイオー・セーフティ・サービス

お客様が弊社製品を安心してご利用いただくための、有償保守サービスです

Safety1 安心の優先電話サービス

Safety2 安心の定額サービス



→ ISS・PROサービス

オンサイト保守

故障時、サービスマンがお客様のところへお伺いし、故障品の交換作業などを行います。

→ ISS・STDサービス

デリバリー保守

故障時、代品をお届けし、その場での故障品の同時引取りを行います。

→ ISS・SETサービス

初回設置

すぐに使えるようにしたい。面倒なセッティングは任せたい。そんなご要望にお答えします。

アイオーWebパイロット

ASPサービスとしてはユニークな**親指サイズのUSB接続型の認証キーによるセキュリティ機能**を設け、Web運用を支援する3種類のサービスをご提供いたします



簡単ホームページ編集！

ホームページ作成やWebサーバーの知識がない方でも、ホームページの編集・作成・管理が行えるサービスです。

2月21日サービス開始！



ビジネスブログの決定版！

お客様ご自身のサーバーやドメイン配下でブログを作成、運営できるサービスです。

3月上旬サービス開始予定



簡単Web動画配信！

お客様の運用サーバー上から簡単に動画配信が行えるサービスです。

3月上旬サービス開始予定

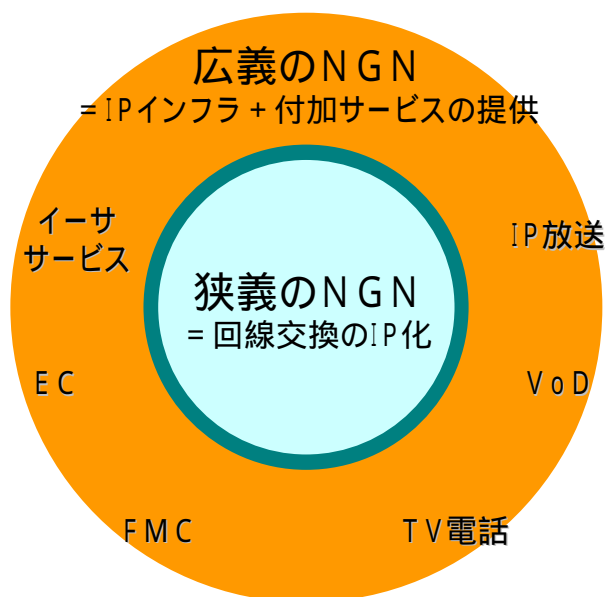
- 従来からのハードウェア販売だけでなく、様々なサービス(保守サービス・ASPサービス)と組み合わせることで、新しいソリューションをご提供いたします。

新事業構築(サービスビジネス)に積極的にチャレンジいたします。

NGNサービス開始に伴うビジネスチャンスの発生

	2006年度	2007年度	2008年度～
NTTの取組み	STEP 1 フィールドトライアル開始	STEP 2 サービスの商用化開始	STEP 3 移動体とのシームレスな連携 光2,000万ユーザー(2010年度末)

出所: ITロードマップ2008年版(野村総合研究所)



出所: ITロードマップ2008年版(野村総合研究所)

NGNサービス普及に伴い発展が期待できる製品群

液晶ディスプレイ
VOD/IP放送専用STB
ホームサーバー
ルーター
PLC

ネットワークにつながるもの(主に家電製品)が増加

高画質コンテンツ流通量が飛躍的に増大

- NGNのサービス開始に伴い、新たなビジネスチャンスが発生。

地デジ関連ビジネスの拡大

アナログTV残存台数
約7,800万台弱

('07終了時点 JEITA予測)

- 地上デジタル対応機器と組み合わせて使用されるアナログTV
→ 地上デジタル対応STB



BCN映像関連部門
5年連続シェア 1

PC周辺機器の
アフターマーケット

- アナログチューナ搭載PC
- アナログキャプチャ増設PC
- アフターマーケット需要

地デジへの完全移行を
大きなビジネスチャンスに！



- アナログテレビの置き換え需要だけでなく、TV機能を持ったパソコン分野においても地上デジタル対応機器の需要が発生。

BCN映像関連部門 5年連続シェアNo.1の実績を武器に、
地上デジタル対応機器の潜在的な需要を獲得いたします。



更なる成長を目指し、挑戦を続けてまいります。
どうぞ、ご期待下さい。

<http://www.iodata.jp>