

決算説明会

2006年6月期

株式会社アイ・オー・データ機器
2006年8月29日

2006年6月期(P/L)<連結>

(単位:百万円)

| | 2005年6月期 | 2006年6月期 | 比較増減 |
|------------|----------|----------|--------|
| 売上高 | 68,135 | 70,087 | 1,952 |
| 売上総利益 | 8,067 | 6,889 | ▲1,177 |
| 販売費及び一般管理費 | 7,204 | 7,218 | 14 |
| 営業利益 | 863 | ▲328 | ▲1,191 |
| 営業外収益 | 218 | 276 | 57 |
| 営業外費用 | 171 | 284 | 113 |
| 経常利益 | 910 | ▲336 | ▲1,246 |
| 特別利益 | 9 | 5 | ▲4 |
| 特別損失 | 28 | 30 | 1 |
| 当期純利益(△損失) | 420 | ▲549 | ▲969 |

2006年6月期(B/S)<連結>

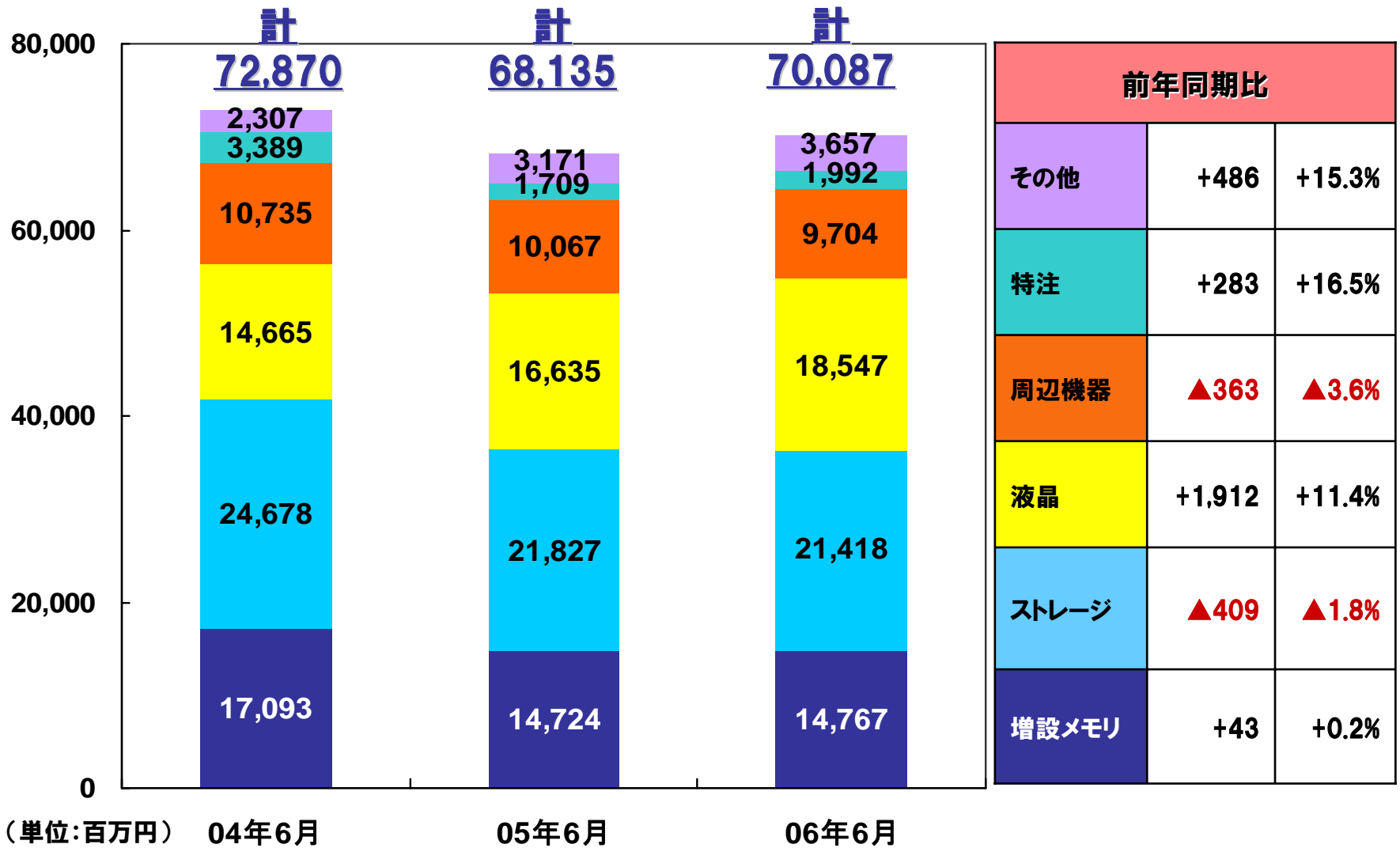
(単位:百万円)

| | 2005年6月期 | 2006年6月期 | 比較増減 |
|-----------------|---------------|---------------|----------------|
| (資産の部) | | | |
| I. 流動資産 | 25,850 | 26,211 | 360 |
| 1.現金及び預金 | 3,891 | 3,913 | 21 |
| 2.受取手形及び売掛金 | 13,544 | 14,643 | 1,098 |
| 4.たな卸資産 | 7,513 | 6,431 | △1,082 |
| 5.その他流動資産 | 901 | 1,223 | 322 |
| II. 固定資産 | 8,023 | 7,910 | △113 |
| 資産合計 | 33,874 | 34,121 | 246 |
| (負債の部) | | | |
| I. 流動負債 | 12,622 | 12,792 | 170 |
| 1.支払手形及び買掛金 | 9,831 | 8,372 | △1,458 |
| 2.短期借入金 | 20 | 3,000 | 2,979 |
| 3.未払法人税等 | 435 | 139 | △296 |
| 4.その他流動負債 | 2,334 | 1,281 | △1,053 |
| II. 固定負債 | 573 | 679 | 106 |
| 負債合計 | 13,195 | 13,472 | 276 |
| 少数株主持分 | 189 | — | △189 |
| (資本の部) | | | |
| 資本合計(※) | 20,490 | — | △20,490 |
| (純資産の部) | | | |
| 1.株主資本 | — | 19,769 | 19,769 |
| 2.評価・換算差額等 | — | 641 | 641 |
| 3.少数株主持分 | — | 238 | 238 |
| 純資産合計(※) | — | 20,649 | 20,649 |
| 負債純資産合計 | 33,874 | 34,121 | 246 |

※会計基準の変更に伴い、従来の「資本の部」は「純資産の部」となり、一部表示を変更しております。

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



拡販に努め、数量で前年比約10%増加するも、価格下落の影響で売上は減少。

メモリカード



数量は横ばいながらも、下期のフラッシュ価格の大幅な下落により、売上は約5%減少。

USBメモリ



上期を中心に需要の拡大を確実にとらえ数量は前年比+約50%と大きく伸長させるものの競争の激化にともなう単価下落を受けて売上高は約20%増に留まる。

ストレージ部門

HDD製品



PC需要の拡大とデジタルコンテンツの普及拡大、そして競争激化に伴う低価格化の進行を背景に、売上・数量ともに、大きく伸張。

DVD製品



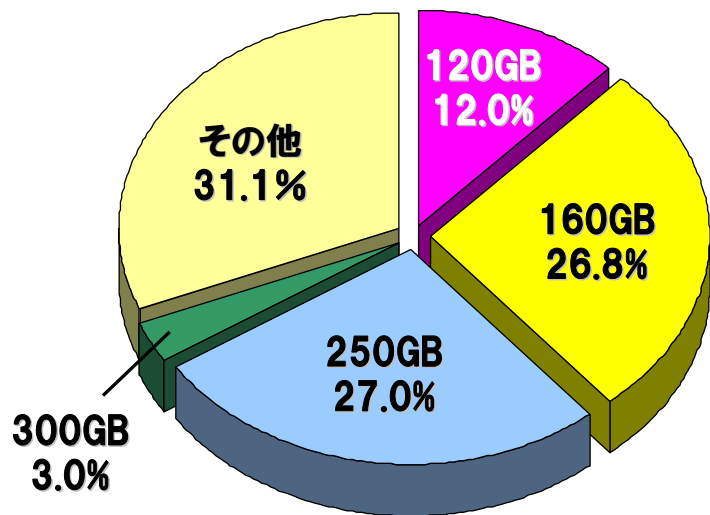
トップシェアを維持し、数量で前年比約25%増えるも単価下落が進み、売上は減少。

MO・CD-R/RW製品

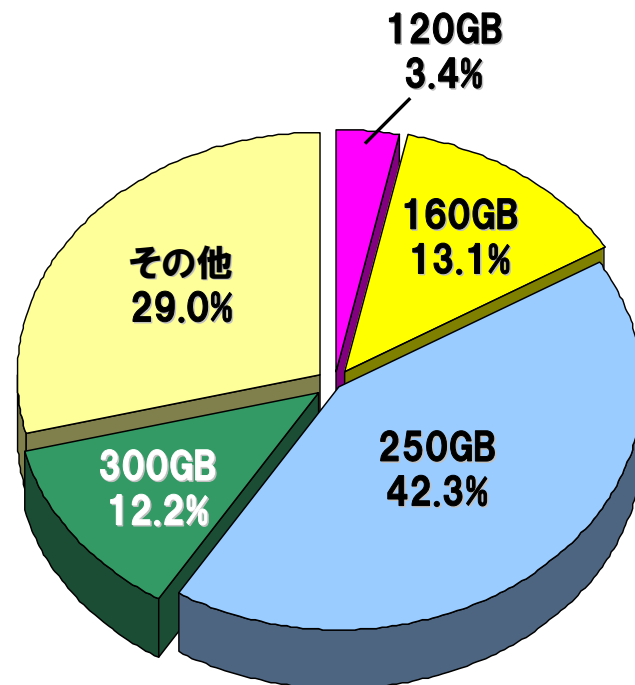
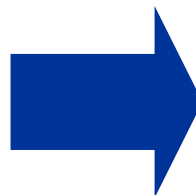


マーケットの縮小により、売上・数量ともに減少。

HDD製品 容量別数量シェア



05年6月期



06年6月期

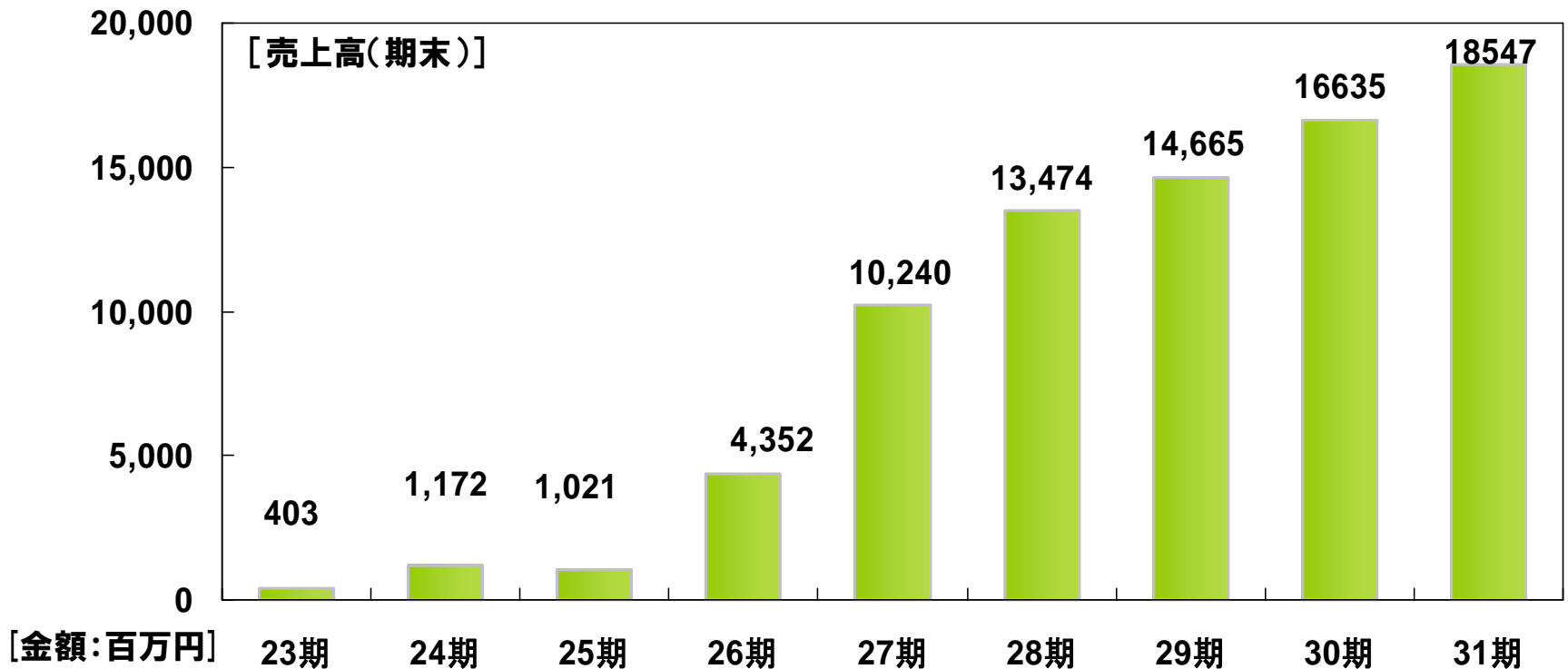
*3.5インチ/2.5インチを含む外付/内蔵HDDを集計の対象とし、「その他」には、40GB～80GB、400GB～800GBを主に含みます。

液晶部門

液晶ディスプレイ

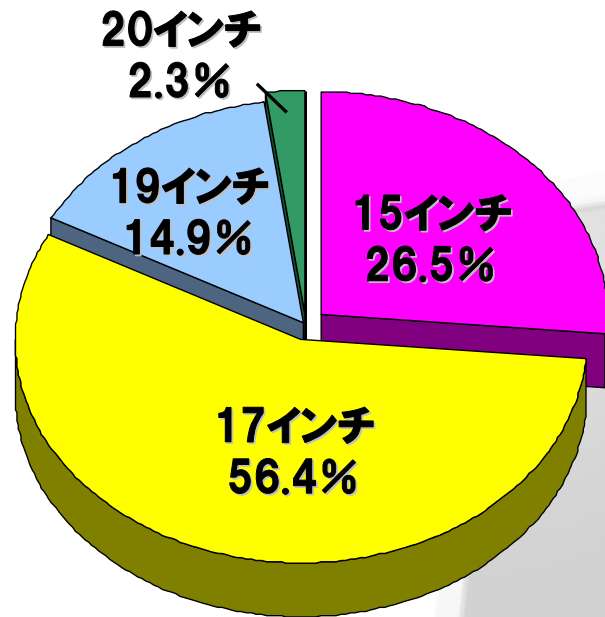
⇒ 上期を中心に急速な円安進行により調達価格の上昇を招くものの、個人向け、法人向けともに、需要をとらえ数量で約30%増、売上で約10%増。

⇒ 11月に発売を開始した32インチ液晶テレビも、当部門の伸張に貢献。

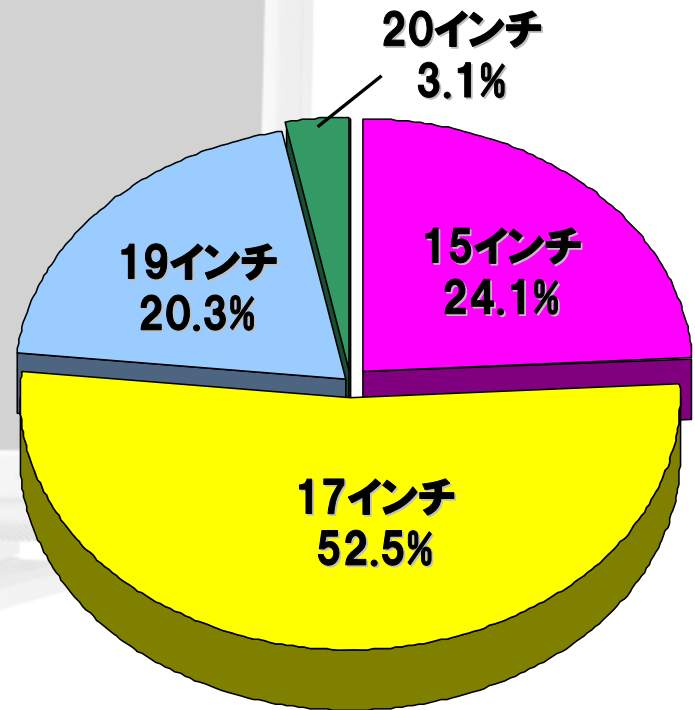


| 参考/ JEITA調査 国内市場出荷台数 | 1998年 | 1999年 | 2000年 | 2001年 | 2002年 | 2003年 | 2004年 | 2005年 |
|-------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 800 | 2,200 | 2,814 | 3,413 | 4,629 | 5,528 | 5,860 | 5,540 |

液晶ディスプレイ サイズ別台数シェア



05年6月期



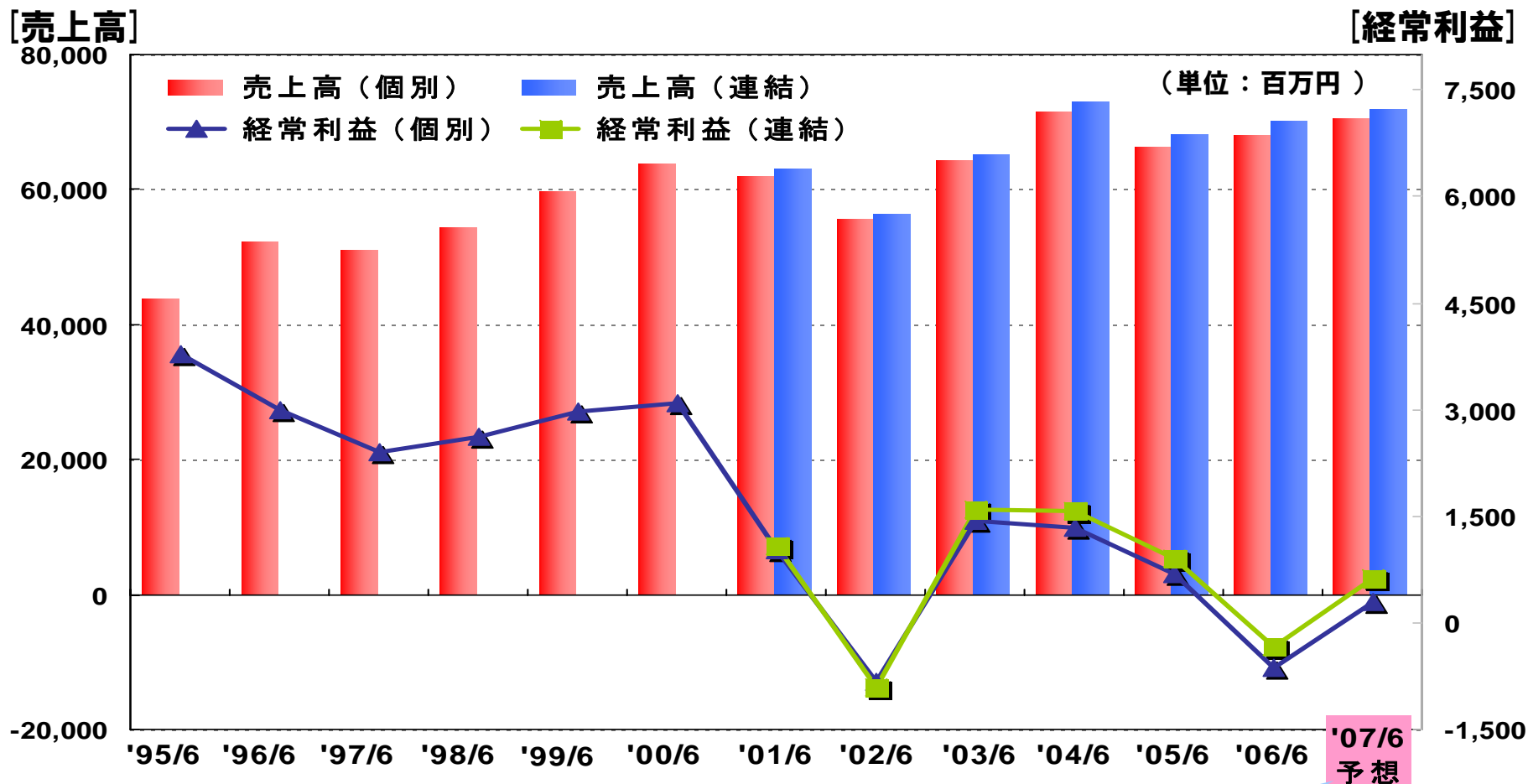
06年6月期

周辺機器部門

- マルチメディア** ⇒ トップシェアを維持するものの、アナログキャプチャ製品の需要減少を受けて、数量・売上ともに減少。
- ネットワーク・通信** ⇒ LAN接続HDD製品が好調に推移し、売上が増加。
- AVeL製品** ⇒ 新製品の端境期に開発遅延も重なり、数量・売上ともに伸び悩む。
- インターフェイス** ⇒ 数量は横ばいながらも、単価の下落により、売上は減少。

通期の業績見通し

業績推移および見通し



◆07/6月期 予想

| | [連結] | [個別] |
|------|-----------|-----------|
| 売上高 | 72,000百万円 | 70,400百万円 |
| 経常利益 | 630百万円 | 296百万円 |

'07.6月期の展開

～ 業績回復に向けて ～

- 低価格化/競争激化が進むPC周辺機器分野における利益改善
- 「新市場」からの収益獲得 ～デジタル家電(周辺機器)市場
- PC周辺分野から派生した「付加価値分野」の深耕
～法人向けバックアップソリューション市場

PC周辺機器分野の再強化

◇コストダウンの徹底追求

- 生産本部新設による「生産・購買機能」強化
→ 生産・購買権限一元化で生まれる“スケールメリット”と“変化への対応力”

◇市場ニーズへの適合

- “Windows VISTA”発売に伴う機会の獲得
→ VISTAが要求する“高い”PCスペック
→ VISTAの“新機能/強化機能”から生まれる新たな機会
(Ready Boost、Media Center搭載、Windows Aero など)
→ “OS移行時に発生”する新たなニーズ
- “PCのAV機器化”の加速/地上波放送の“アナログ⇒デジタル”への移行に伴う機会の獲得
→ “PC用”から“PC用+AV機器”へ～LCDモニターの位置づけの変化
→ アナログキャプチャー市場No.1シェアの強みで、デジタルキャプチャー需要も獲得
- “付加価値の追求-訴求”促進による価格勝負型製品との差別化
→ 社外のさまざまな技術を持ったVBとのアライアンス強化

デジタル家電分野での収益獲得

◇映像コンテンツ増加に伴うニーズの拡大

GyaO、msn、Yahoo
オンデマンドTV
J・COMオンデマンド
YouTubeなど

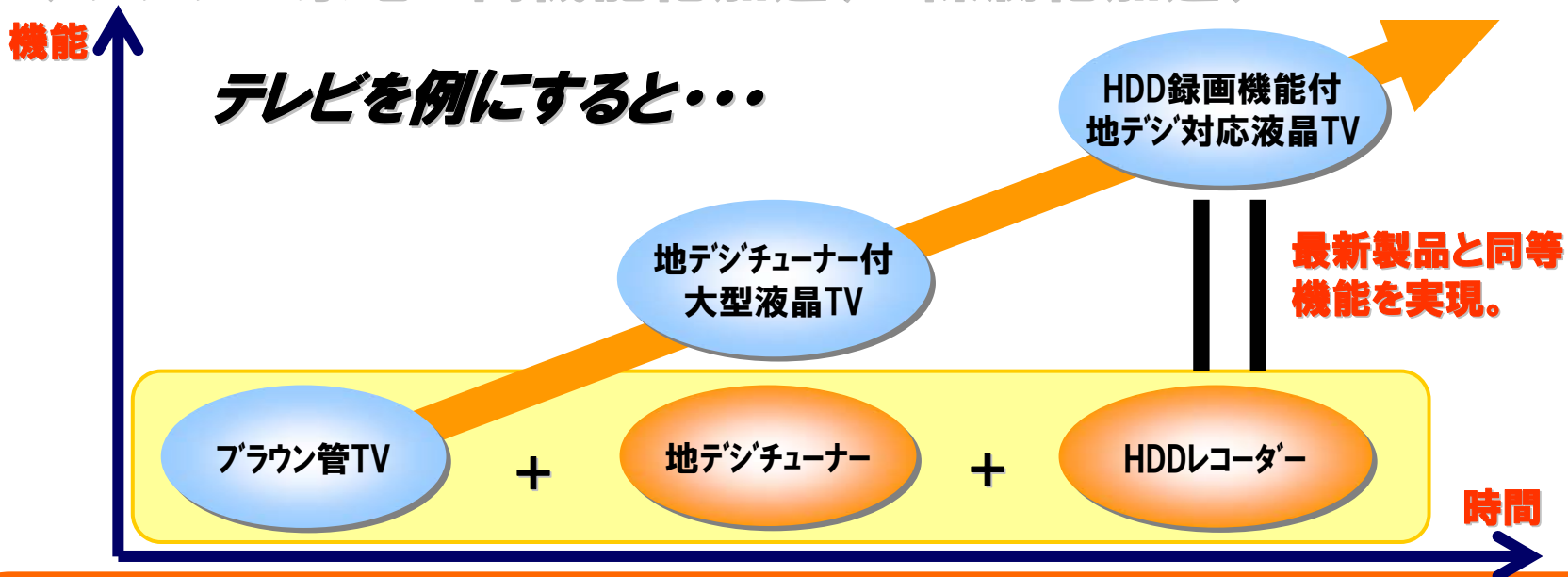


放送/通信の関係なく『見たいコンテンツを環境を選ばずに見たい』というニーズが急速に拡大。(=AVeL市場の拡大)

- ◆ “つなげる”技術・ノウハウを生かし、ニーズに即した製品をタイムリーに投入
- ◆ 映像コンテンツ配信業者とのタイアップによる“法人市場”への展開も拡大

デジタル家電分野での収益獲得

◇デジタル家電の高機能化加速(=陳腐化加速)



- 家電製品(AV家電)の高機能化が加速するに伴い、手持ち機器の陳腐化も加速
⇒複数所有しているTVやPCを全て最近のものに買い換えるのは『非現実的』
- 家電メーカーは“機能のAll in One化”を進めているが・・・
⇒「家電製品の陳腐化への対応(=機能の追加)」が困難

- ◆『コンポーネントコンセプト』(=周辺機器の発想)で家電メーカーとの差異化
- ◆家電メーカーとの連携強化により“デジタル家電周辺機器”市場を拡大

デジタル家電分野での収益獲得

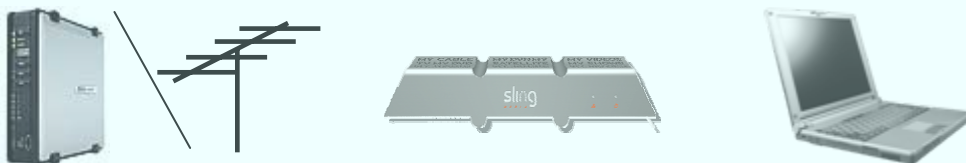
◇参考: AVeL製品の使用例

書斎のPC + LinkPlayer + リビングの液晶TV



ネット経由の映像コンテンツ
をリビングのTVで見る

自宅のHDD*/TVソース + SlingBox + 海外出張先のノートPC



*弊社製品「AVLP2/DVDGシリーズ」「AV-LS300」を経由する必要があります。

海外出張先のノートPC
で日本のTV番組/PCに
録りためた映像を見る

TV + 地デジ/スカパー2波チューナー(※近日発売開始)



手持ちのTVで地デジ
/スカパーを楽しむ

法人向けバックアップソリューション市場の深耕

◇法人市場における“バックアップ”需要の拡大

【バックアップ需要が拡大する背景】

- 日本版SOX法や個人情報保護法などの情報管理に対する法規制強化
- 企業が保有するデータの事業活動における重要性の拡大
- HDDの低価格化～NASの低価格化

「国内NAS市場の2005～2010年までの平均成長率は金額で14.0%、台数で18.1%、2010年には342億円市場に。」（IDC Japan発表、2006/8）

◇バックアップニーズを満たすために

- ◆ **本格的サーバークラスの機能/サービスをどなたでも簡単に使える
「本物志向の“NAS”」を安価に投入。**
- ◆ **販売代理店様との連携強化による販路掘り起こしを徹底。**



これまでのHDLMシリーズに、新製品HDL-GT、開発中のWindows Storage Server2003搭載製品をラインナップに加え
様々なニーズに合わせたバックアップソリューションを提供して参ります。

法人向けバックアップソリューション市場の深耕

◇参考：新製品「HDL-GT」のご紹介

【HDL-GTの主な機能】

- 1. 万一の故障時にシステムを停止させることなく、ディスク交換 & 修復を可能にする
“ホットスワップ”機能搭載
(他社同価格帯製品では、ディスク交換する際にはシステムを停止させる必要性あり)
- 2. カセット感覚で利用可能な**“カートリッジ”システム**(※右の写真参照)
(今後弊社ストレージ製品で共通利用可能なカートリッジとしても活用していく予定)
- 3. **DLNA対応**で、最新デジタル家電と連携性を持たせ、ホームAVサーバーとしての活用も可能
- 4. **4つのRAIDモード**に対応 ~お客様の用途に合わせた使い方が可能
- 5. 新機能**“アクティブリペア”**で、ディスクエラーを自動的に修復し、**データ消失リスクを飛躍的に低減**
- 6. 難しい設定は一切なし ~**LANに接続 & 電源ONで“すぐに使える”簡単設計**



本格的サーバークラスの機能/サービスを
どなたでも簡単にお使いいただける『本物志向のNAS』



法人向けバックアップソリューション市場の深耕

◇参考: IODATAのバックアップソリューションメニューの一部

大



対象規模・信頼性

小



“LANDISK Tera”
+ “ネットワーク対応バックアップソフト”



- 本格的サーバークラスの信頼性
- クライアントPC内データをNAS内本人専用フォルダに自動的にバックアップ(他者のデータ復元不可能)

⇒ オフィス丸ごと簡単・安心バックアップを実現
(中規模オフィスや信頼性を求められるお客様)

“LANDISK” + “USB外付汎用HDD”



- LANDISK内のデータを指定の日時に、自動で増設HDDにバックアップ

⇒ お手軽に“ファイルサーバー” + “バックアップ”システムを構築(小規模オフィスや手間とコストをかけずにバックアップソリューションを求められるお客様)

“USB外付汎用HDD” + “バックアップ/
Bootソフト” + “HDDドライブ診断ソフト”



- PC内蔵HDDを丸ごと増設HDDにバックアップ
- PC内蔵HDDが故障の際は、増設HDDから直接起動可能。

⇒ 必要最低限のバックアップ機能を実現
(低コストで必要最低限の機能を求められるお客様)

規模・信頼性など、お客様の多様なニーズそれぞれにマッチするバックアップソリューションを提供しております。



ご清聴ありがとうございました

<http://www.iodata.jp>