

2009年6月期

決算説明会

株式会社アイ・オー・データ機器
2009年8月19日

会社概要

- ◆設立 : 1976年1月10日
- ◆代表者 : 代表取締役社長 細野昭雄
- ◆所在地 : 石川県金沢市
- ◆資本金 : 35億8,807万円
- ◆年商(連結) : 458億円(2009年6月期)
- ◆従業員数 : 618人(2009年6月末現在)
- ◆事業所 : 東京・大阪・札幌・仙台・名古屋・広島・福岡
- ◆子会社 : 国際艾歐資訊股份有限公司(台湾)
艾歐資訊横山(香港)有限公司
I-O DATA America, Inc.
- ◆関連会社 : I-O & YT Pte. Ltd. (シンガポール)
クリエイティブ・メディア株式会社

石川県金沢市 本社



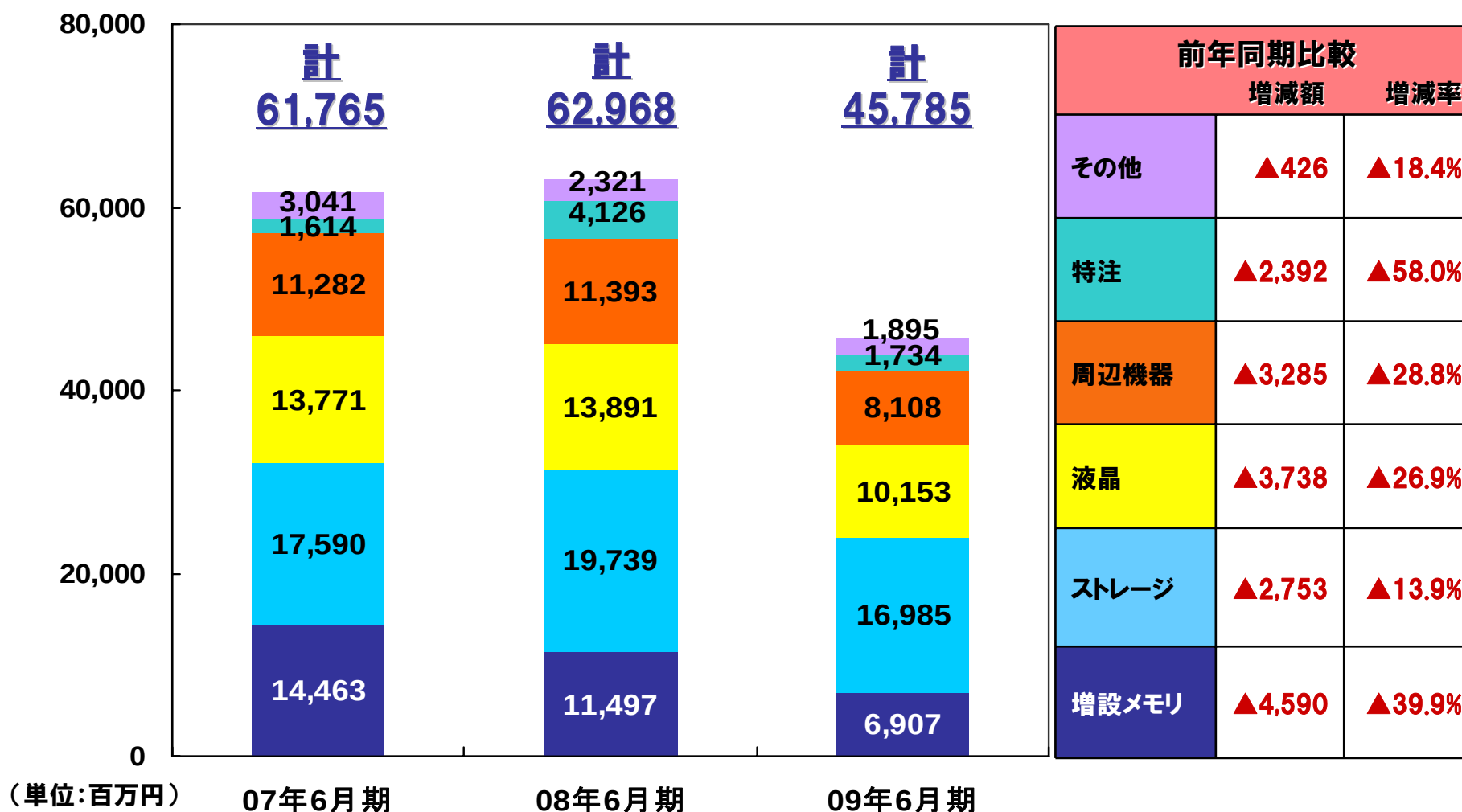
2009年6月期(P/L)

(単位:百万円)

	2008年6月期 金額 (構成比)	2009年6月期 金額 (構成比)	前年同期比較 増減額 (増減率)	主な増減要因
売上高	62,968	45,785	▲17,183 (▲27.3%)	・全般に需要低迷と販売価格の下落が急進し大幅な減収。
売上総利益	9,592 (15.2%)	5,874 (12.8%)	▲3,718 (▲38.8%)	・売上減少に加え、第1四半期には液晶の在庫評価損、第3四半期にはストレージの在庫補償等、突発的な減益要因が重なり大幅に悪化。
販売費及び一般管理費	7,499 (11.9%)	6,600 (14.4%)	▲899 (▲12.0%)	・緊急措置として役員報酬・管理職給与・賞与の減額、業務委託・事務所費用等、諸経費を削減。
営業利益 (▲損失)	2,093 (3.3%)	▲725 (▲1.6%)	▲2,818 (▲134.6%)	
営業外収益	205	213	+8	
営業外費用	481	495	+14	・為替差損の増加。 (前期291→当期347)
経常利益 (▲損失)	1,816 (2.9%)	▲1,007 (▲2.2%)	▲2,823 (▲155.5%)	
特別利益	16	39	+23	・投資有価証券の売却益(32)。
特別損失	423	196	▲227	・過年度の保証修理費用を引当処理した影響(133)の他、投資有価証券評価損(49)が増加。一方、前期に発生した製品不具合対策費(400)分は減少。
当期純利益 (▲損失)	1,166 (1.9%)	▲1,050 (▲2.3%)	▲2,216 (▲190.1%)	

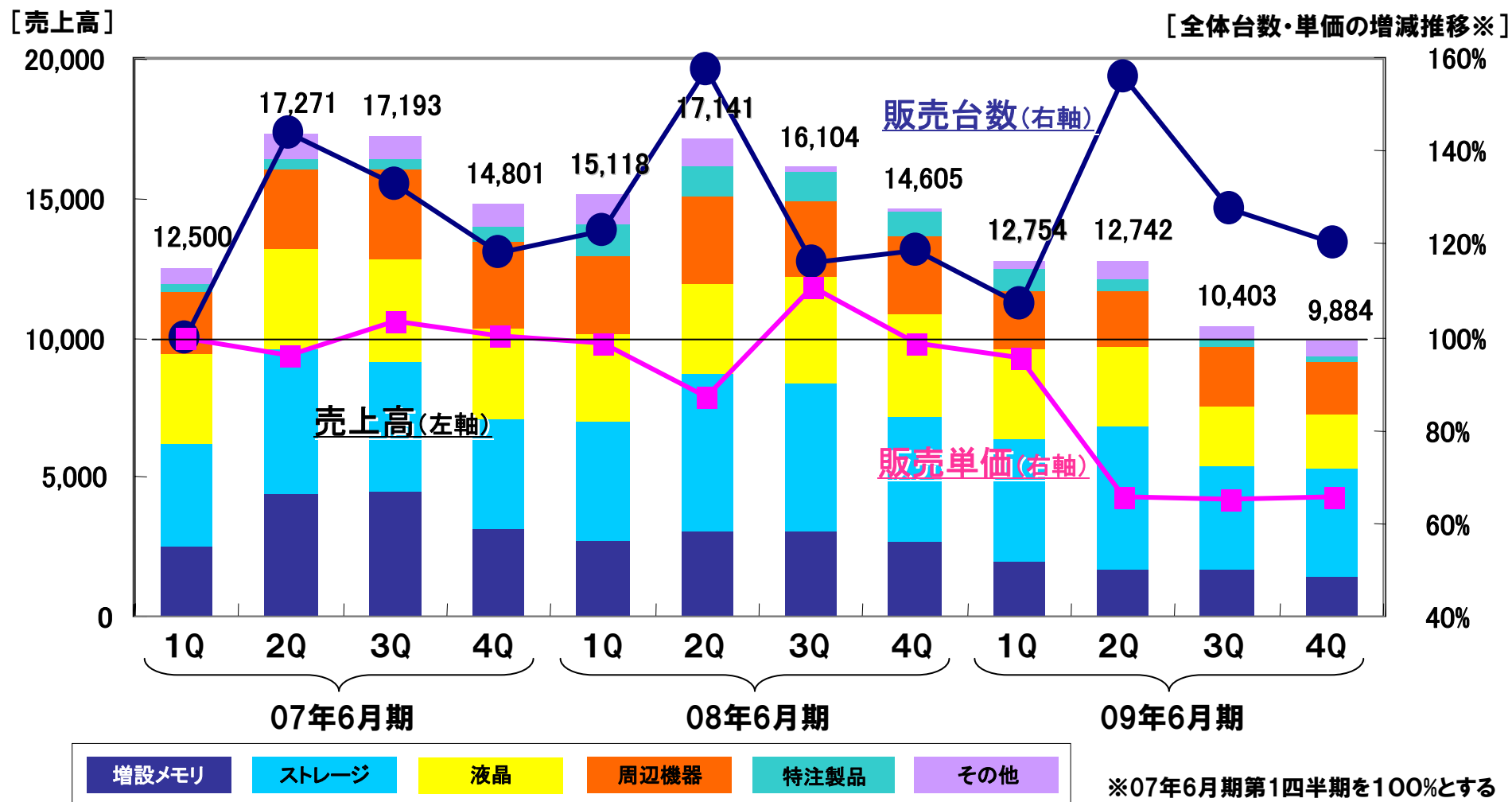
部門別売上高

◆ 期初より「増設メモリ」「周辺機器」が価格下落と需要減少が重なり低調に推移した他、「液晶」「ストレージ」にて販売台数は前年を約7%上回るものの、期中における販売価格の急落が響き、全ての部門で売上高は前期を大幅に下回る結果となった。



売上高四半期推移

◆経済環境の悪化が鮮明となった第2四半期に原材料価格の低下と価格競争の激化が加速。その後製品構成の変化から平均販売単価は低位に均衡。



2009年6月期(B/S)

(単位:百万円)

	2008年 6月期末	2009年 6月期末	前年同期 比較	主な増減要因
(資産の部)				
流動資産	25,719	21,542	▲ 4,177	
現金及び預金	5,605	8,285	2,680	
受取手形及び売掛金	11,366	6,513	▲ 4,853	・期末にかけての売上減少による影響。
たな卸資産	8,079	5,922	▲ 2,157	・売上減少に対応し在庫を圧縮。
その他の流動資産	668	821	153	
固定資産	6,718	6,372	▲ 346	・設備投資抑制による影響。
資産合計	32,437	27,915	▲ 4,522	
(負債の部)				
流動負債	12,040	9,322	▲ 2,718	
支払手形及び買掛金	9,523	7,513	▲ 2,010	・売上減少ならびに在庫圧縮に伴う仕入の減少。
短期借入金	—	—	—	
未払法人税等	286	108	▲ 178	
その他の流動負債	2,230	1,699	▲ 531	・生産・経費の減少に伴う未払金の減少。
固定負債	747	951	204	・製品保証引当金の計上(128)とリサイクル費用引当金の増加(+89)。
負債合計	12,787	10,273	▲ 2,514	
(純資産の部)				
株主資本合計	19,457	18,065	▲ 1,392	・当期純損失の計上(1,050)。
評価・換算差額等合計	▲ 13	▲ 601	▲ 588	・繰延ヘッジ損益、為替換算調整勘定の減少。
少数株主持分	206	177	▲ 29	
純資産合計	19,650	17,641	▲ 2,009	
負債純資産合計	32,437	27,915	▲ 4,522	

主な経営指標推移(連結ベース)

	2007年6月期	2008年6月期	2009年6月期
売上高経常利益率(%)	0.2	2.9	△2.2
自己資本比率(%)	58.6	59.9	62.6
総資本利益率(ROA)	△1.9	3.6	△3.8
株主資本利益率(ROE)	△3.2	6.0	△5.6
1株当たり当期純利益(円)	△44.73	81.05	△76.24
1株当たり配当額(円)	10.00	15.00	5.0
配当性向(%) (配当額/当期純利益)	—	18.5	—

部門別の概況

増設メモリボード部門



メモリ部門で
BCN AWARD 2009
最優秀賞受賞

メモリ



DRAM価格に連動し販売価格が大幅に下落したことに加え、パソコンの初期搭載量が増加した影響から増設需要も減少し、売上高は前期を大きく下回る。

メモリカード、
USBメモリ



低価格化の進行により、販売台数は比較的堅調に推移したものの、価格下落の影響を吸収するに至らず、大幅に減少。



[売上高]

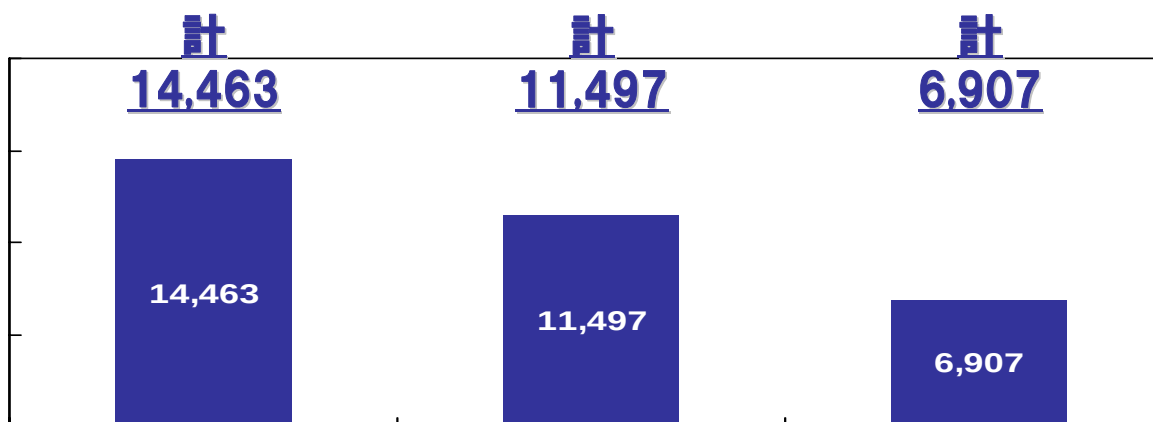
20,000

15,000

10,000

5,000

0



(単位:百万円)

07年6月期

08年6月期

09年6月期

[当部門全体の台数・単価の増減推移*]

120%

110%

100%

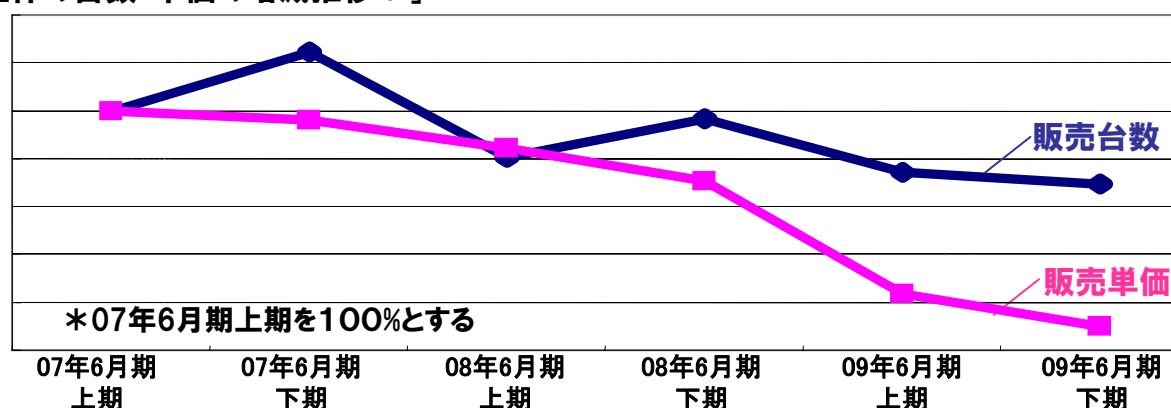
90%

80%

70%

60%

50%



*07年6月期上期を100%とする

前年同期比較		
	増減額	増減率
増設メモリ	▲4,590	▲39.9%

前年同期比較	
	増減率
販売台数	▲8.9%
販売単価	▲34.0%

※08年6月期(通期)との比較

ストレージ部門



メモリ部門で
BCN AWARD 2009
最優秀賞受賞

HDD



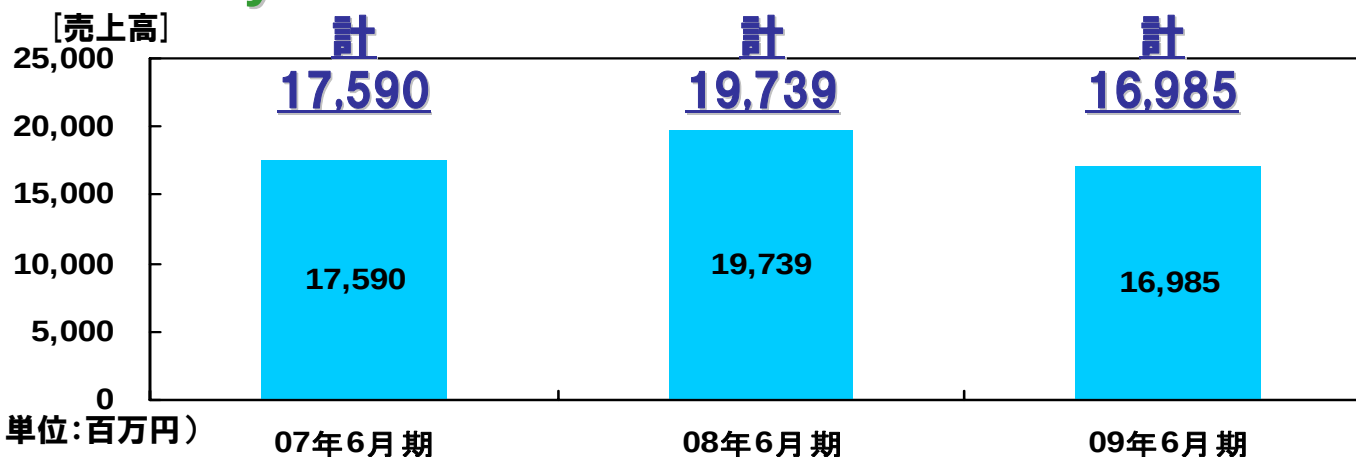
引き続き需要は伸張し、販売台数は前期を上回るものの、第2四半期末を境に、店頭価格が急落した影響を受け売上高は前期に届かず。

DVD・

Blu-rayDisc

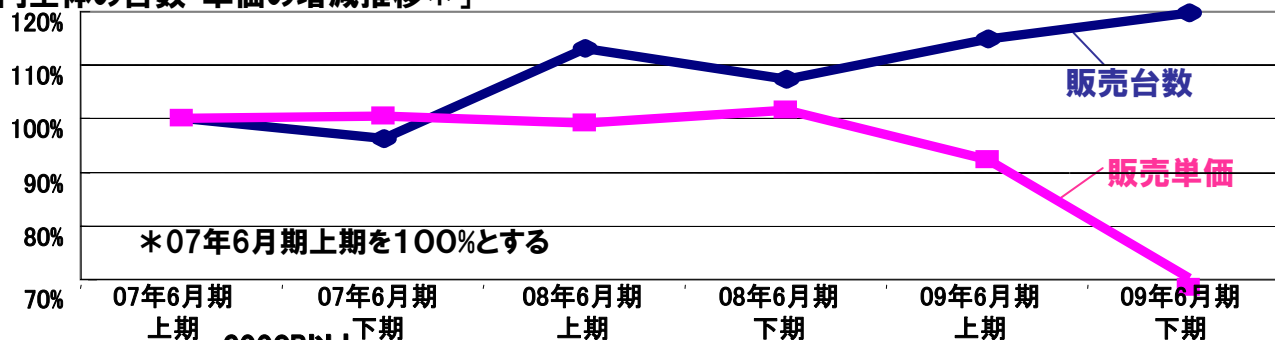


需要の鈍化に加え、競争の激化からシェアの低下を招き、売上・台数ともに減少。



前年同期比較		
	増減額	増減率
ストレージ	▲2,754	▲14.0%

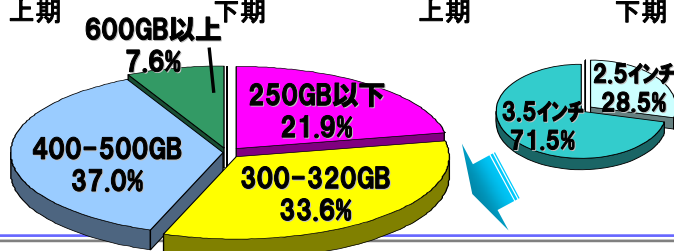
[当部門全体の台数・単価の増減推移*]



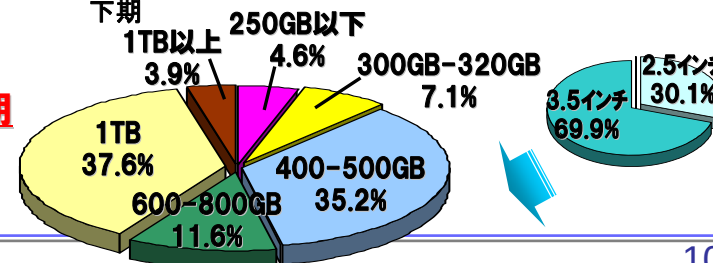
前年同期比較	
	増減率
販売台数	+6.6%
販売単価	▲19.2%

※08年6月期(通期)との比較

08年6月期



09年6月期



液晶部門



液晶ディスプレイ部門で
BCN AWARD 2009
最優秀賞受賞

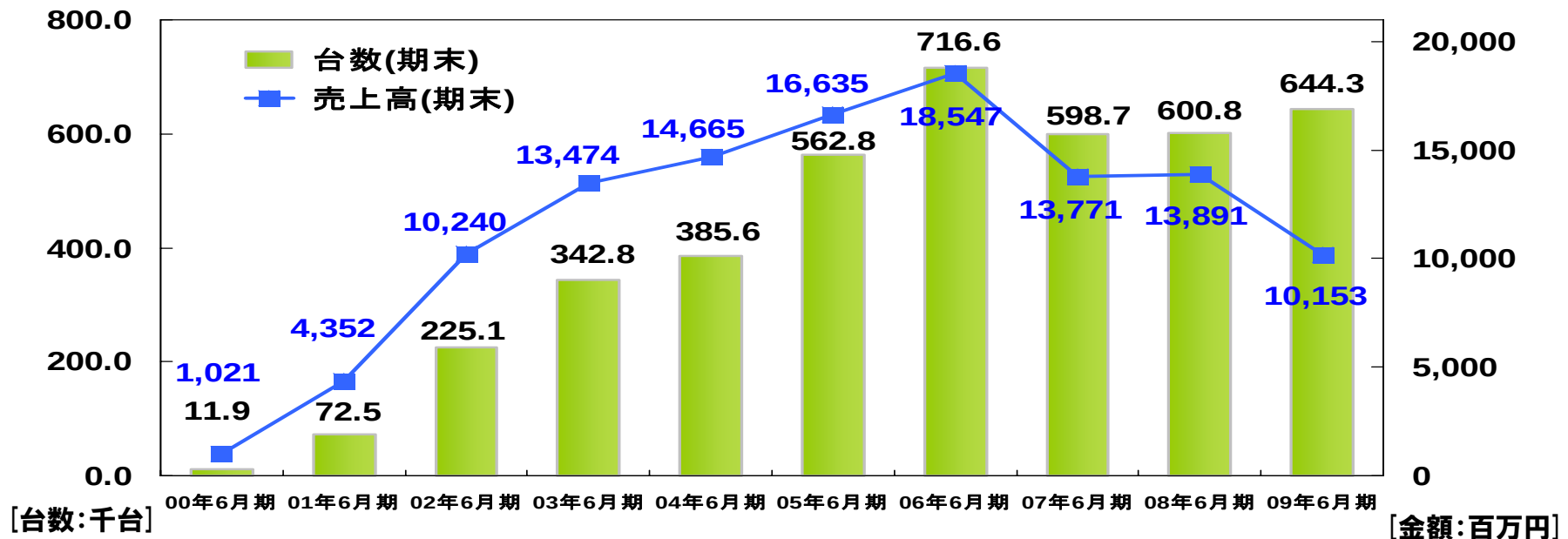


パソコン用ディスプレイで
メーカー別 数量シェアNo.1.
(GfK Japan調べ)

液晶ディスプレイ

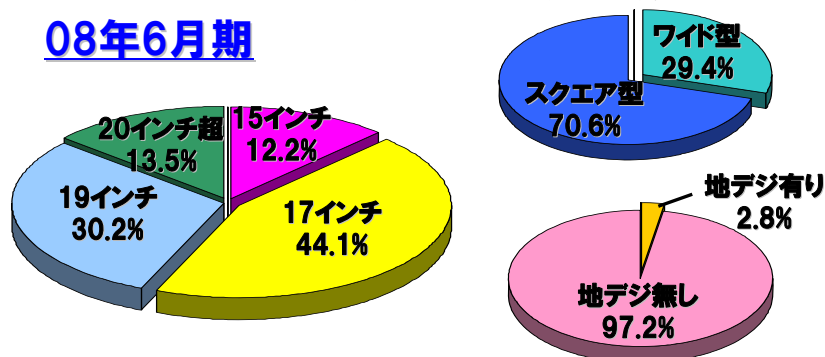


ラインナップの充実と積極的な拡販により、販売台数・市場シェアは前期を上回るものの、期の後半に入り、販売価格の大幅な下落とモデルチェンジに間隙が生じた影響から、売上高は大幅に減少。

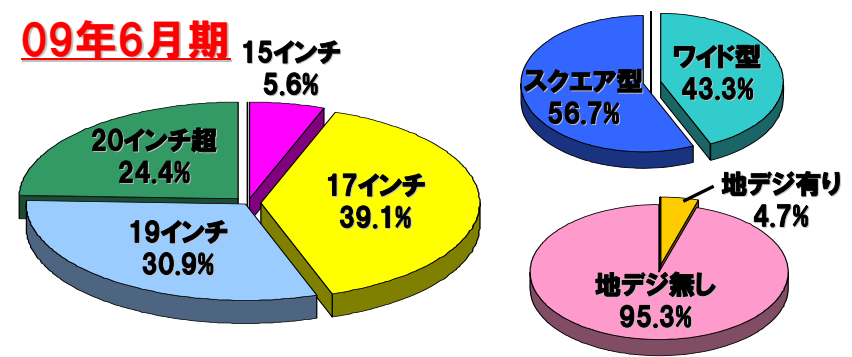


<サイズ・型別・仕様(地デジ有無)別台数シェア>

08年6月期



09年6月期



周辺機器部門



映像関連部門で
BCN AWARD 2009
最優秀賞受賞

**マルチメディア・
AVeL (デジタル家電関連)**

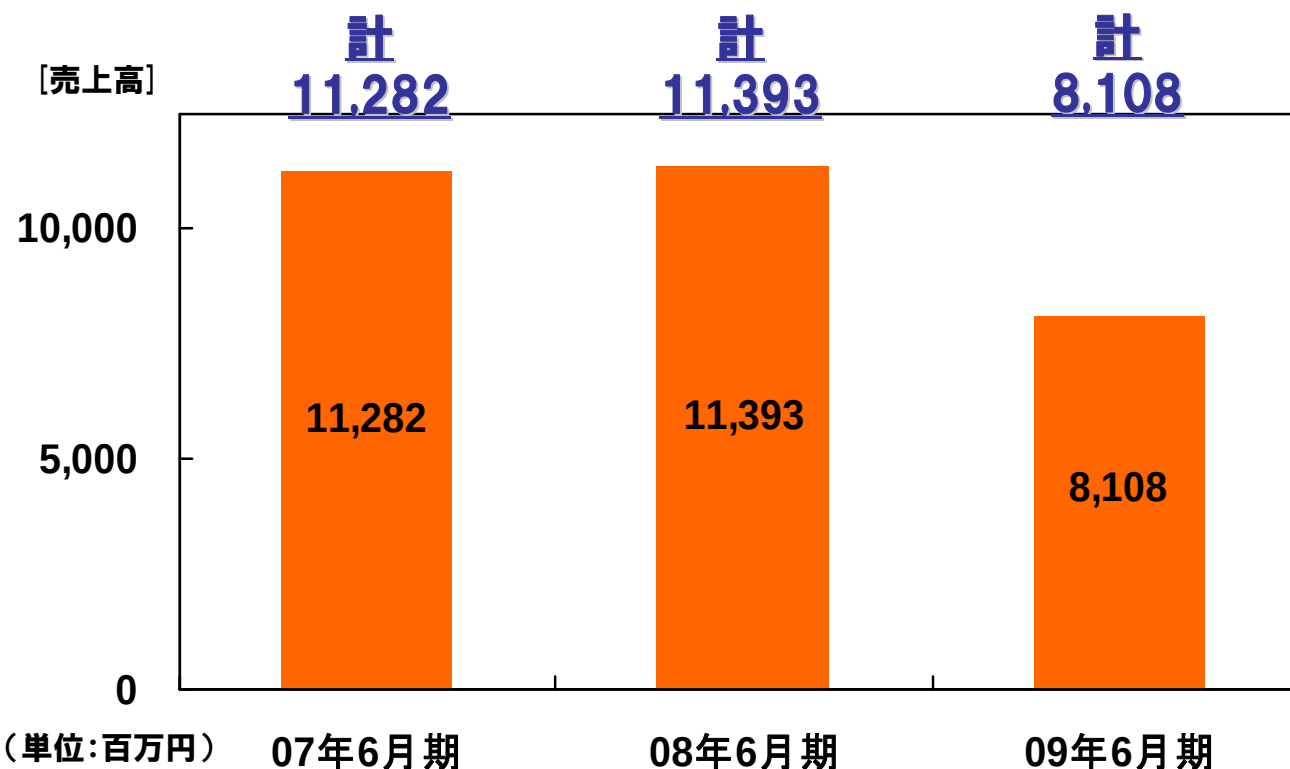


パソコン用・アナログテレビ増設用地デジチューナー製品、STBのラインナップ充実と拡販に努めたものの、当期における需要の立ち上がりは鈍く、売上高は前期に届かず。

ネットワーク・通信



次世代通信規格WiMAX等、先進技術への対応を進めるものの、NAS製品の販売減少や前期同様に大型案件の獲得が進まず、売上高は大幅に減少。



前年同期比較		
	増減額	増減率
周辺機器	▲3,285	▲28.8%

2010年6月期の業績見通し

2010年6月期(P/L)予想

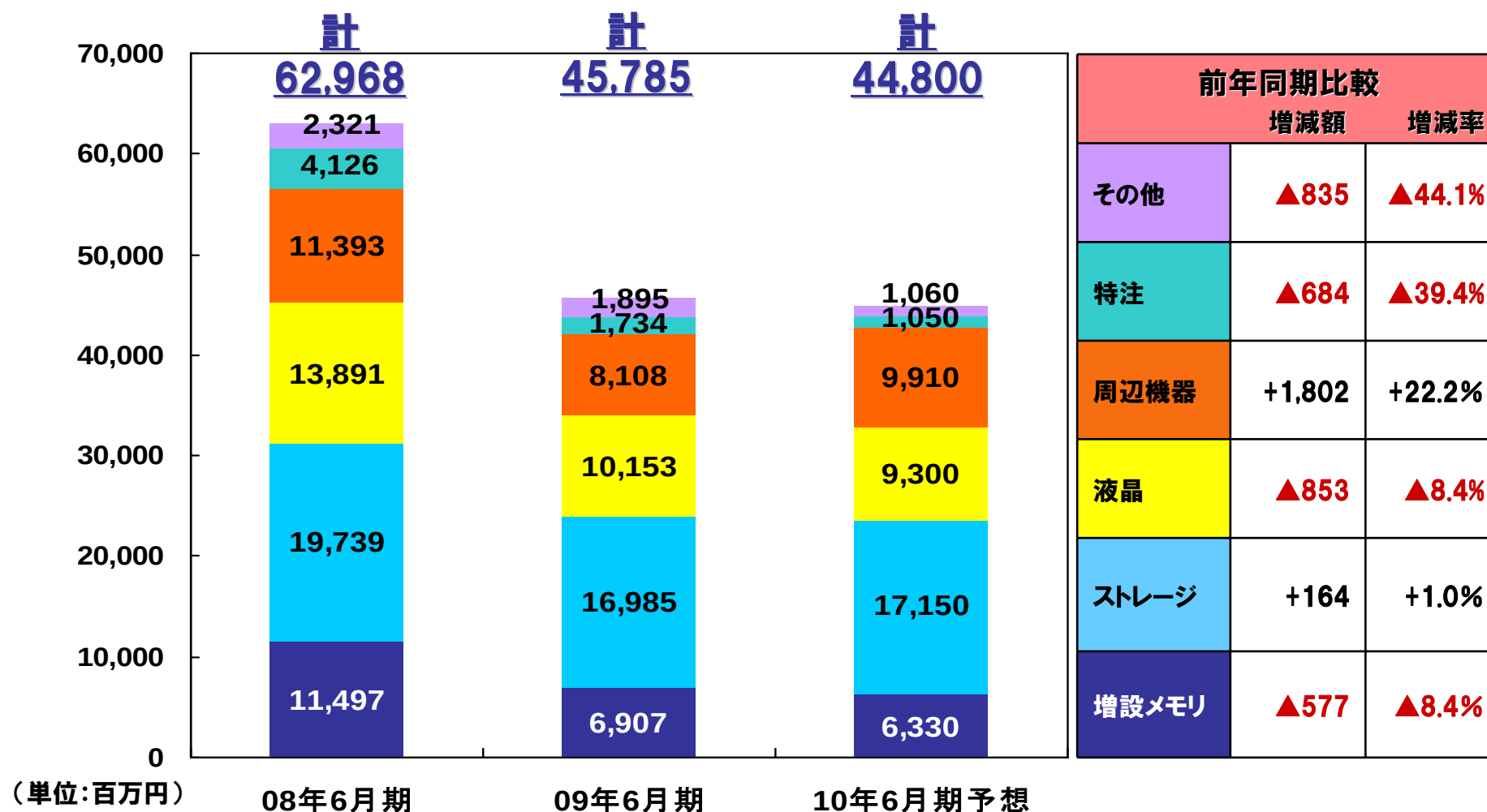
(単位:百万円)

	2009年6月期 金額 (構成比)	2010年6月期 金額 (構成比)	前年同期比較 増減額 (増減率)	主な増減要因
売上高	45,785	44,800	▲985 (▲2.2%)	・市場の活性化と新OS登場を機に拡大が見込まれるデジタル家電関連製品等の成長を見込むものの、既存分野の価格下落を見込み、僅かながら減収を予想。
売上総利益	5,874 (12.8%)	5,800 (12.9%)	▲74 (▲1.3%)	・デジタル家電関連製品にて売上に連動し成長を予想するものの、PC周辺機器製品の需要低迷下における価格競争の激化を見込み、ほぼ前期比横ばいを予想。
販売費及び一般管理費	6,600 (14.4%)	6,180 (13.8%)	▲420 (▲6.4%)	・前期後半より削減を進めてきた諸経費削減効果が通年寄与する予想。引き続き、研究開発費等、新規事業の確立に係る費用と一般管理費用の選択投資を厳格化。
営業利益 (▲損失)	▲725 (▲1.6%)	▲380 (▲0.8%)	345 (47.6%)	
経常利益 (▲損失)	▲1,007 (▲2.2%)	▲310 (▲0.7%)	697 (69.2%)	・営業外収益、営業外費用については、定常発生科目のみ予想。
当期純利益 (▲損失)	▲1,050 (▲2.3%)	▲390 (▲0.9%)	660 (62.9%)	・法人税、住民税および事業税については、通常税率にて予想。

- ・為替レートの想定 : 1ドル98円前後
- ・研究開発費の予想 : 970百万円 (前年同期比+25百万円)
- ・設備投資の予想 : 300百万円 (前年同期比+73百万円)
- ・減価償却費の予想 : 470百万円 (前年同期比▲50百万円)

部門別売上高 予想(連結)

◆デジタル家電関連需要の拡大を機に拡販を図り、「周辺機器」部門を中心に成長を見込む一方、低価格化は依然続くとの見通しの下、既存分野全般については減収を予想。
(「特注」部門については、取引の特性を考慮し、定常取引分を予想。)



2010年6月期の展開

経営体質強化に向けた取組・課題

“メーカー志向”

- ・ “業界別・顧客層別提案”の徹底
- ・ 弊社の原点である“ニッチトップ事業”確立

リスク対応力の強化

- ・ 在庫コントロール精度の向上
- ・ 品質トラブルの未然防止体制強化

経営体質の強化

収益構造の変革

- ・ 新しい成長分野/収益源の確立
- ・ 製品コスト/事業運営コストの削減

厳しい市場環境をチャンスと捉え、成長に向けた
経営基盤づくりを加速してまいります。

①NAS市場での需要獲得・拡大

～“製品＋サービス”での法人向けNAS事業強化～

お客様の利用シーンに応じた製品ラインナップ拡充と、導入時から万一の対応までの一気通貫サポートで“安心”をご提供いたします。

製品ラインナップ



HDL-GXRシリーズ



HDL-GTシリーズ
HDL-GTRシリーズ



HDL-GTR2Uシリーズ
(ラックマウントモデル)



HDLM-Uシリーズ
HDLM-GWINシリーズ他
(Windows Storage Server2003 R2搭載サーバー)

+

サービスラインナップ

設置



監視



保守



復旧

初回設置サービス

状態監視サービス(9月下旬開始)

デリバリー保守サービス

オンサイト保守サービス

HDD復旧サービス(9月下旬開始)

②NAS市場での需要獲得・拡大

～簡単・便利の実現によるデジタルホーム向け需要の掘り起こし～

TVやSTBなどの組合せや簡単設定機能による“新たな便利”を提供することでNASをもっと身近な存在にしていきます。

製品ラインナップ



HDL-GSシリーズ



HDL2-Gシリーズ
(2ドライブモデル)



HDLP-Gシリーズ
(2.5インチモデル)



HDL4-Gシリーズ
(4ドライブモデル)



HVL1-Gシリーズ
(DTCP-IP対応/ハイビジョン保存対応モデル)



HVL4-Gシリーズ
(DTCP-IP対応/ハイビジョン保存対応モデル)



USBケーブルとPCを接続するだけで設定完了！
NASの利便性を手軽に実感いただけるように。
＜※今後の新製品より順次搭載予定＞



LAN DISK AVシリーズと対応製品で家じゅうどこでも、
デジタルハイビジョンコンテンツを録画・視聴可能※2になります。



東芝<レグザ>などの
DLNA※1に対応したテレビ



スカパー!HD対応チューナー
「SP-HR200H」
(スカパー!ブランド)



地デジキャプチャ



パソコン※3



LinkPlayer
「AV-LS500VX」

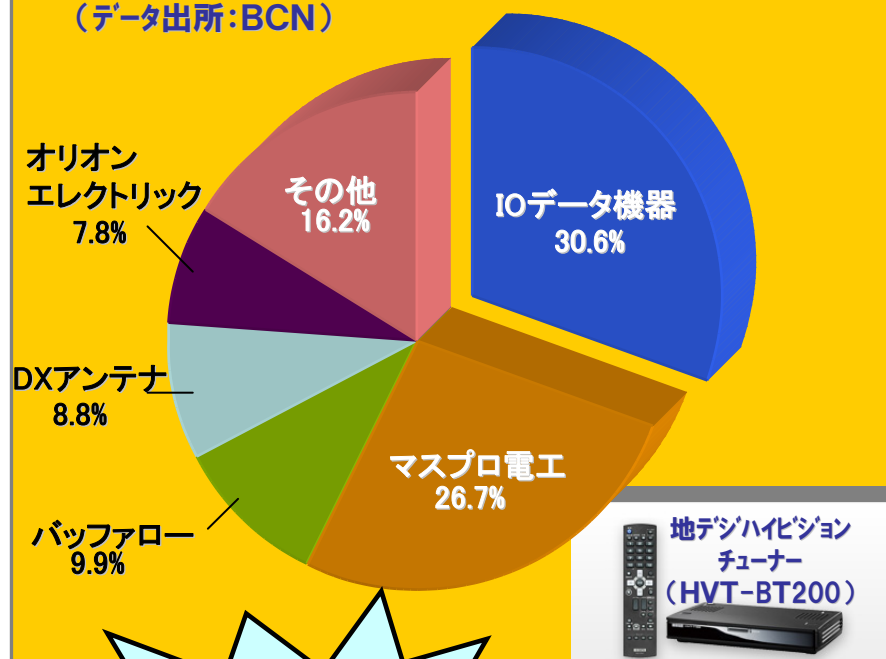
③地デジ市場での需要獲得・拡大

～映像分野での強みを活かしたシェア獲得～

地デジチューナーを足がかりにデジタル家電周辺市場での
ポジションを獲得することを目指します。

【地デジチューナー市場でのシェア】

‘09/1～6 地デジチューナー(2波・3波含む)販売数量シェア
(データ出所:BCN)



09上半期
シェアNo.1

【PC周辺地デジ関連分野での実績】

みなさまに選ばれて
液晶ディスプレイ
シェアNo.1



みなさまに選ばれて
映像関連 6年連続
シェアNo.1



地デジチューナー付
ワイドLCD



PC用地デジチューナー
(BSデジタル・CS対応) ワンセグチューナー



④新たな成長分野の確立

～STB(VOD・デジタルサイネージ)分野～

家庭内、学校、ホテル事業者など様々な利用シーンに合わせ、STBとNAS・LCD等との組合せによるソリューション提供を行い、新たな市場を開拓してまいります。

【商業施設向け】
広告用デジタルサイネージ

【アパート・ホテル事業者向け】
入居者・宿泊者向け
VODシステム

【一般家庭向け】
家じゅうのコンテンツを再生



AV-LS500VX



AV-LS500LE



AVCHDビデオカメラや
デジカメで撮った
動画・写真



インターネットで
ダウンロードした
動画・音楽



パソコンで録画した
テレビ番組
(アナログ放送)



NASに保存した
動画・写真・音楽



リンクプレーヤー



家じゅうのコンテンツを
離れた部屋で楽しめる!

【学校向け】
教材VODシステム



⑤ 新たな成長分野の確立

～モバイル通信ルーター分野～

モバイル通信ルーターやWiMAXなどの新たなネットワーク規格の出現に伴う事業機会を業種・地域などの特性に合わせた提案を行い、新市場獲得を目指します。



＜インフラ未整備地域＞
島・山間地域など

＜交通機関＞
タクシー
バス



＜仮設事務所・会場＞
工事現場
イベント会場



＜ホームユース＞
一般家庭
学生アパート・寮



⑥収益力の強化

引き続きロス排除を徹底しつつ、成長分野の早期確立に向け注力してまいります。

前期までに取組んできたコスト削減施策(今期継続施策含む)

- 役員報酬および管理職給与の減額と残業時間の圧縮
- 拠点の閉鎖・統合(横浜営業所を東京に統合、東京営業所の一部スペース返還)
- 外部委託業務の内製化
- 国内・海外出張の抑制
- 物流業務の効率化(輸配送／検査／修理の体制見直し)

今期取組予定のコスト削減施策

- 開発テーマ・製品ラインナップの厳選、設計段階からのコスト・品質改善
- 不採算取引の圧縮
- 市場不良の低減・未然防止体制の徹底見直し
- 労務費の抑制(マイナス昇給の実施／賞与減額)

本資料お取り扱い上のご注意

1. 本資料は、投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的としたものではありません。実際に投資を行う際は、本資料の情報に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えいただき、投資に関するご決定は皆様ご自身のご判断で行うようお願いいたします。
2. 本資料中の業績予想ならびに将来予測に関する記述は、当社が資料作成時点で入手可能な情報を基にした予想値あり、これらは経済情勢の変動や予測不可能な不確定要因の影響を受けます。従って、実際の業績は本資料中の予想に関する記述とは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。
3. 本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。



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>