

2009年6月期

第2四半期決算説明会

株式会社アイ・オー・データ機器

2009年2月17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) : 629億円(2008年6月期)
- ◆従業員数 : 610人(2008年12月末現在)
- ◆事業所 : 東京・大阪・札幌・仙台・横浜・名古屋・広島・福岡
- ◆子会社 : 国際艾欧資訊股份有限公司(台湾)
艾欧資訊横山(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



* 子会社の艾欧北菱横山(上海)貿易有限公司は、2009年6月結了予定に清算業務を開始。

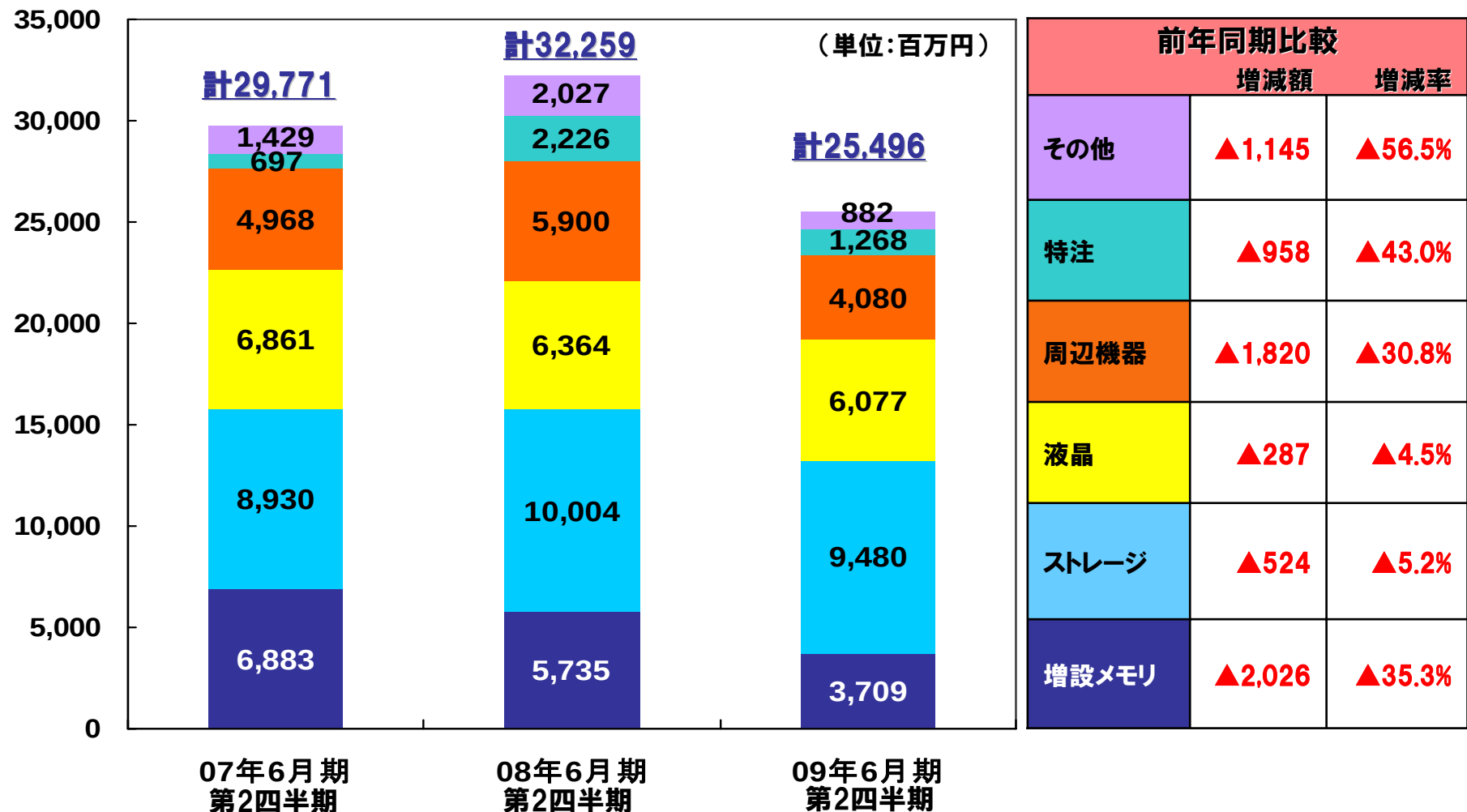
2009年6月期第2四半期(P/L)

(単位:百万円)

	2008年6月期 第2四半期 (構成比)	2009年6月期 第2四半期 (構成比)	前年同期比較 増減額 (増減率)	主な増減要因
売上高	32,259	25,496	▲ 6,763 (79.0%)	・ストレージ需要は堅調なものの、全般に需要低迷と販売価格の下落が影響し、大幅な減収。
売上総利益	4,358 (13.5%)	3,380 (13.3%)	▲ 978 (77.6%)	・売上減少に加え、第1四半期の原材料価格の急落に伴う液晶部門の在庫評価損が響く。
販売費及び一般管理費	3,668 (11.4%)	3,511 (13.8%)	▲ 157 (95.7%)	・研究テーマの精査、諸経費削減、業績連動賞与等の減少。
営業利益 (▲損失)	689 (2.1%)	▲ 130 (▲0.5%)	▲ 819 -	
営業外収益	105	133	+28	
営業外費用	250	349	+99	・為替差損の増加。
経常利益 (▲損失)	543 (1.7%)	▲ 346 (▲1.4%)	▲ 889 (▲63.7%)	
特別利益	-	32	+32	
特別損失	16	189	+173	・過年度の保証修理費用を引当処理を行った影響 額(133)に加え 投資有価証券評価損(55)を計上。
当期純利益 (▲損失)	447 (1.4%)	▲ 319 (▲1.3%)	▲ 766 (▲71.4%)	

部門別売上高

◆当会計期間を通じて全般的に需要減退と価格下落が進行する中、唯一需要の増加が続くHDDを中心にした「ストレージ」部門と、原材料価格の急落を契機に拡販に努めた「液晶」部門にて比較的堅調に推移したものの、販売価格の下落と台数需要の減少が重なった「増設メモリ」「周辺機器」部門の売上高の減少が著しく、売上高全体では前年同期を大幅に下回る結果となった。



2009年6月期第2四半期(B/S)

(単位:百万円)

	2008年6月期 第2四半期末	2009年6月期 第2四半期末	前年同期 比較	主な増減要因
(資産の部)				
流動資産	27,447	22,971	▲4,476	
現金及び預金	6,576	6,632	+56	
受取手形及び売掛金	13,317	9,757	▲3,560	・期末にかけての売上減少の影響。
たな卸資産	6,322	5,165	▲1,157	・売上減少に対応し在庫を圧縮。
その他の流動資産	1,230	1,415	+185	
固定資産	6,367	6,468	+101	
資産合計	33,815	29,440	▲4,375	
(負債の部)				
流動負債	12,962	10,999	▲1,963	
支払手形及び買掛金	11,179	7,026	▲4,153	・売上減少ならびに在庫圧縮に伴う
短期借入金	69	500	+431	購買額の減少。
未払法人税等	61	104	+43	
その他の流動負債	1,651	3,368	1,717	・デリバティブ債務の増加(1,923)。
固定負債	940	949	+9	
負債合計	13,903	11,948	▲1,955	
(純資産の部)				
株主資本合計	19,089	18,843	▲246	・自己株式の増加(▲415)。
評価・換算差額等合計	561	▲1,516	▲2,077	・繰延ヘッジ損益が損失に転じた影響
少数株主持分	261	164	▲97	(▲1,617)による減少。
純資産合計	19,912	17,491	▲2,421	
負債純資産合計	33,815	29,440	▲4,375	

部門別の概況

増設メモリボード部門



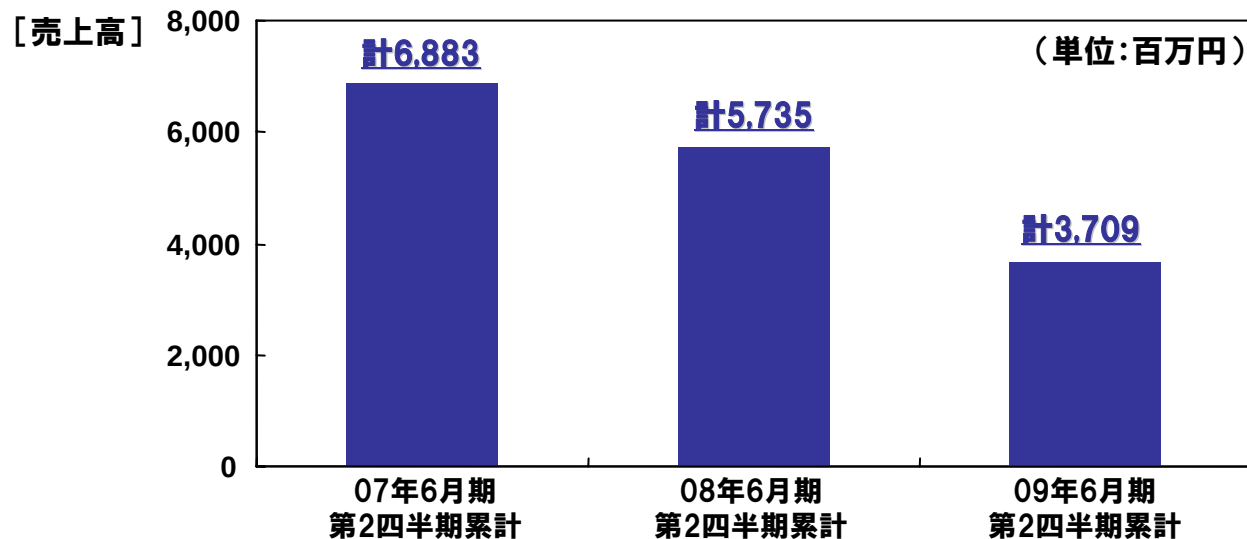
メモリ部門で
BCN AWARD 2009
最優秀賞受賞

メモリ

⇒ DRAMの市場価格に連動し販売価格が大幅に下落していることに加え、増設需要の減少から販売も伸び悩み、前年同期に比べ大幅に減少。

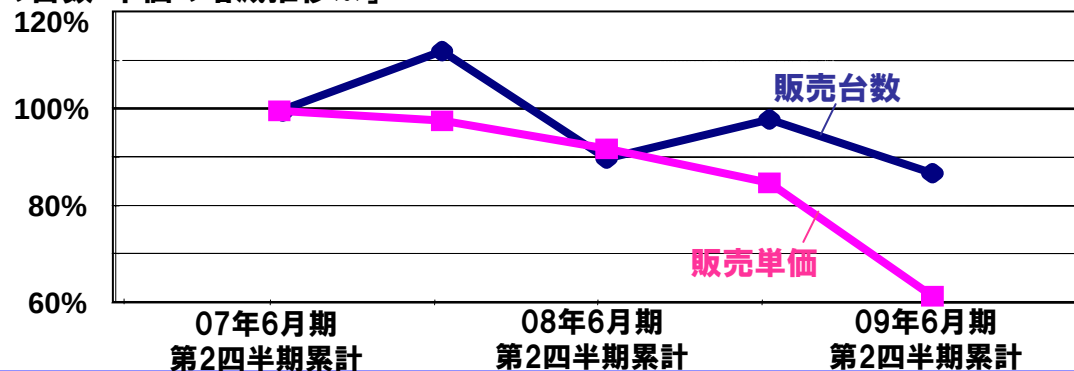
メモリカート、
USBメモリ

⇒ 低価格化の進行にともない販売は堅調に推移したものの価格下落による影響を吸収するには至らず減少。



前年同期比較		
	増減額	増減率
増設メモリ	▲2,026	▲35.3%

[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	96%
販売単価	67%

※07年6月期第2四半期累計を100%とする

ストレージ部門

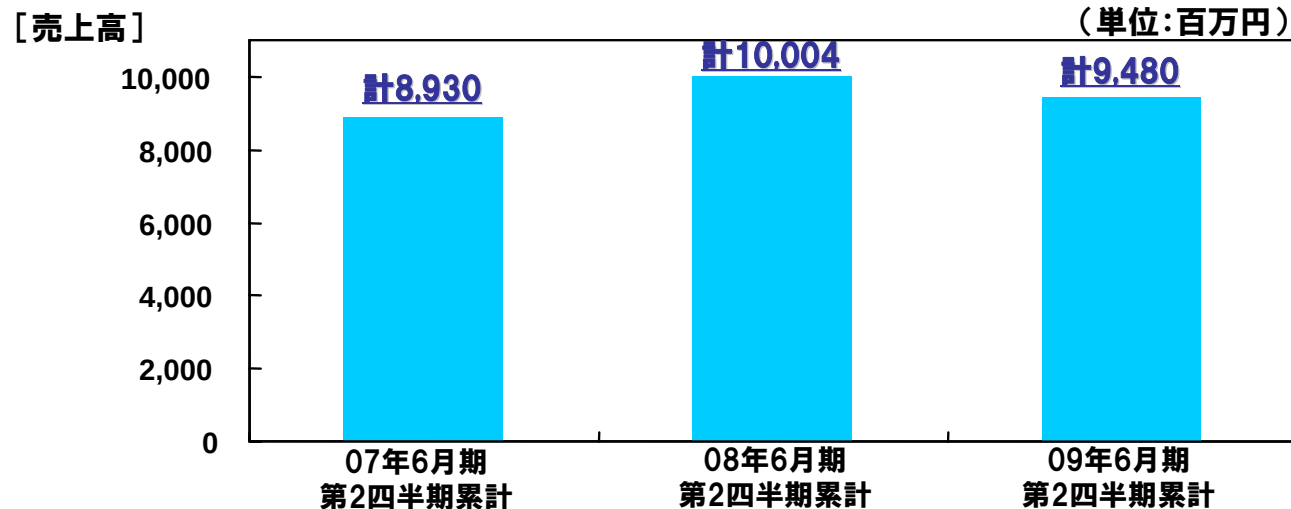


MODドライブ部門で
BCN AWARD 2009
最優秀賞受賞

HDD ➡ 500GBを越える外付けモデルを中心に、安定した需要に支えられ販売台数は前年同期を上回るものの、販売価格の低下の影響を受け、売上高は減少。

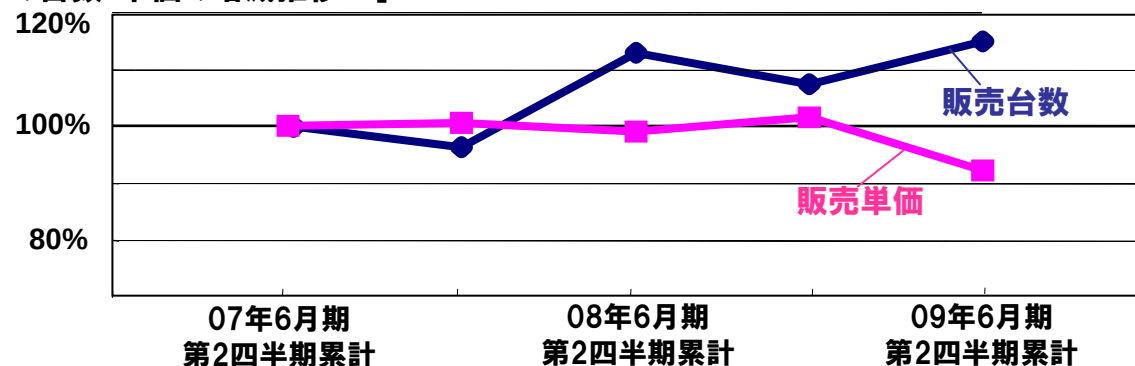


DVD・CD-R/RW ➡ 競争の激化からシェアの低下が響き、売上・数量ともに減少。



前年同期比較		
	増減額	増減率
ストレージ	▲524	▲5.2%

〔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	102%
販売単価	93%

※07年6月期第2四半期累計を100%とする

液晶部門



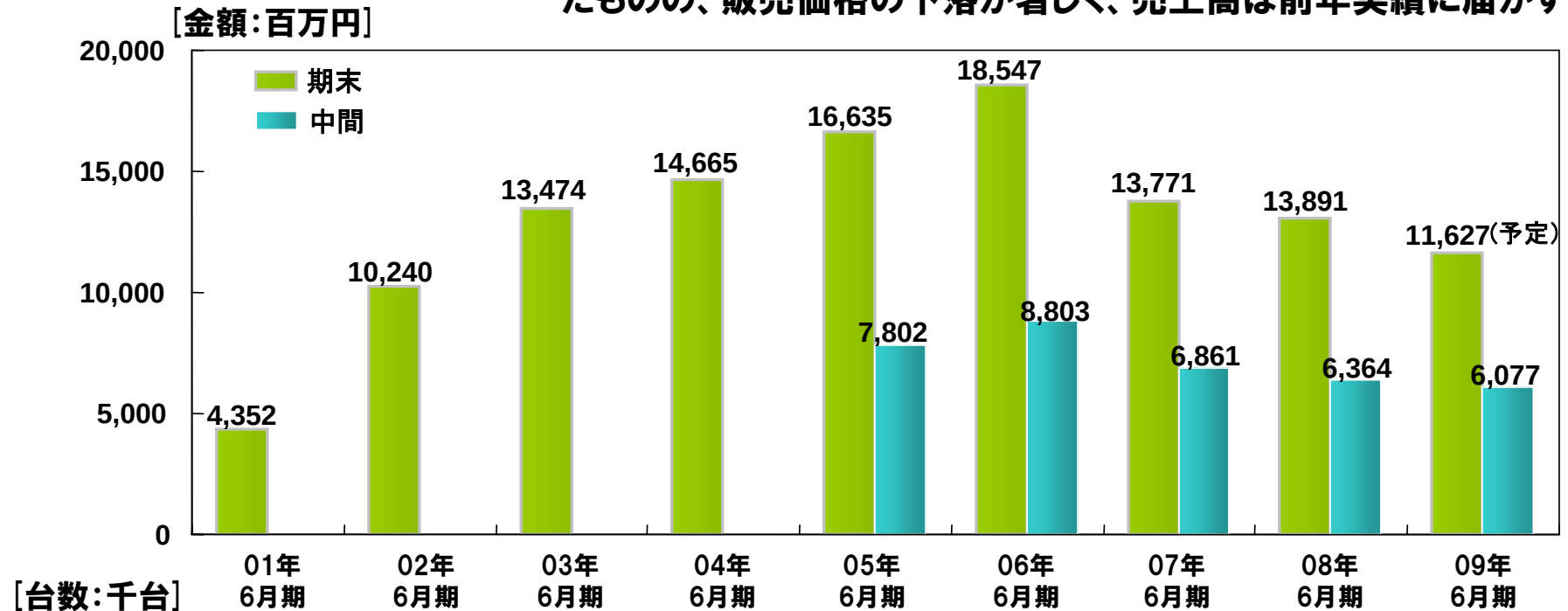
液晶ディスプレイ部門で
BCN AWARD 2009
最優秀賞受賞



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)

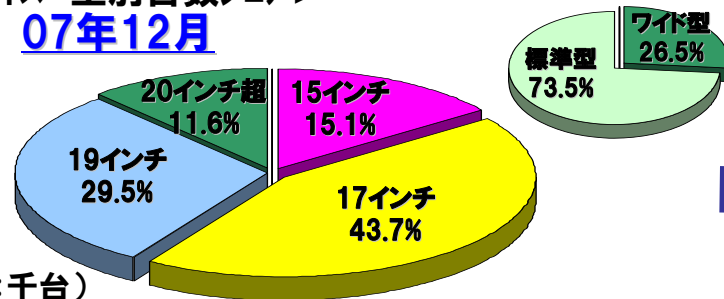
液晶ディスプレイ

ワイド型製品と地上デジタルチューナー内蔵モデルなどの先進的な製品ラインナップの充実を図るとともに、原材料価格の急落を契機に積極的な拡販を展開し、販売台数と市場シェアは前年同期を上回ったものの、販売価格の下落が著しく、売上高は前年実績に届かず。

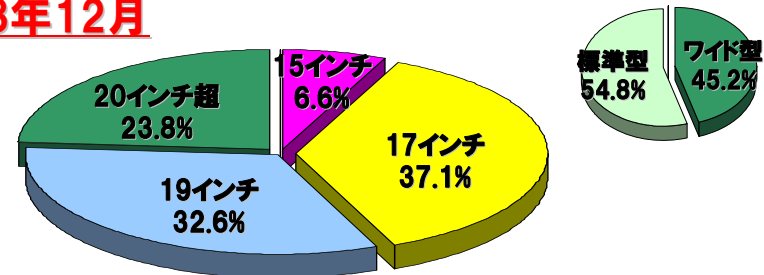


<サイズ・型別台数シェア>

07年12月



08年12月



(単位:千台)

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

⇒ 地デジチューナー製品の拡充を進めるものの、前年同期に好評を博したワンセグチューナー製品からの移行需要を獲得するに至らず、売上高は前年を下回る。



ネットワーク・通信

⇒ 前年同期に集中したラインナップの拡充や大型案件の獲得が当期には重ならず、売上・数量ともに大幅に減少。

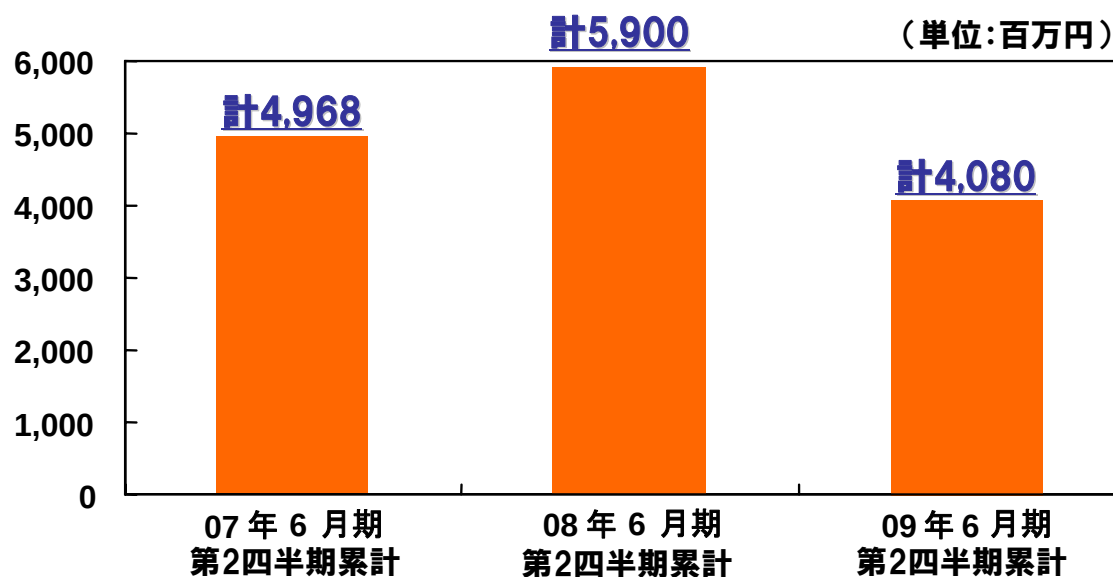


AVeL製品

⇒ 特注案件対応を優先し、一般向け次世代製品開発が遅れた影響から、売上高は減少。



[売上高]



前年同期比較		
	増減額	増減率
周辺機器	▲1,820	▲30.8%

2009年6月期の通期業績見通し

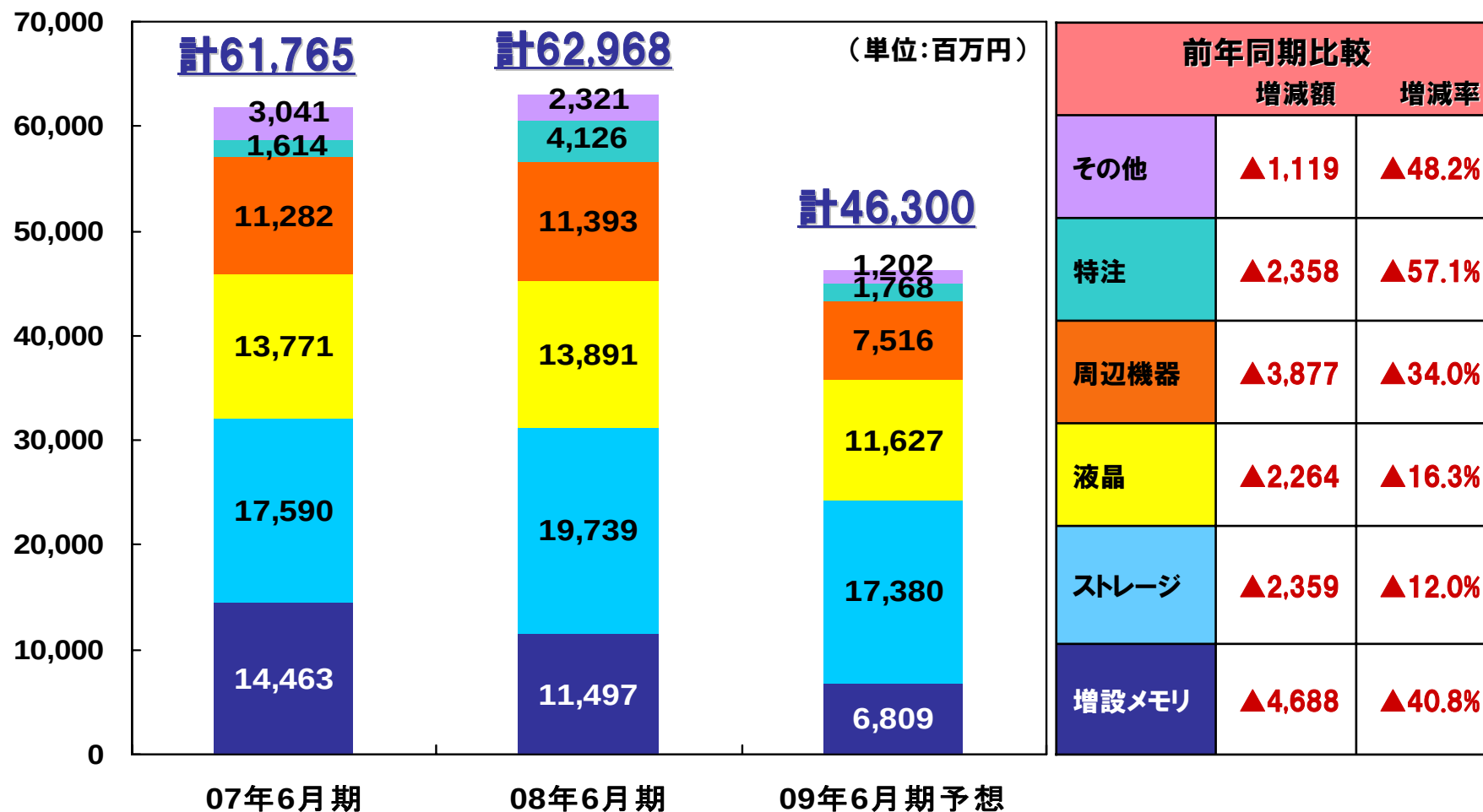
2009年6月期(P/L) 通期予想

(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	46,300	▲16,668 (▲26.5%)	・既存分野の競争力強化を図りシェアを維持しつつ、成長市場分野の開拓を進めるものの、第2四半期以降の厳しい市場環境が継続することを想定。
売上総利益	9,592 (15.2%)	6,300 (13.6%)	▲3,292 (▲34.3%)	・部品原価の低減と製造コストの圧縮に努めるものの、売上高の減少による影響から大幅な減益の見通し。
販売費及び一般管理費	7,499 (11.9%)	6,800 (14.7%)	▲699 (▲9.3%)	・損失幅の縮小に向け、非効率業務の圧縮と経費削減を徹底。
営業利益 (▲損失)	2,093 (3.3%)	▲500 (▲1.1%)	▲2,593 (－)	
経常利益	1,816 (2.9%)	▲700 (▲1.5%)	▲2,516 (－)	・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)	1,166 (1.9%)	▲740 (▲1.6%)	▲1,906 (－)	・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90円前後。
- ・設備投資予定 : 280百万円(前年同期比▲191百万円)

部門別売上高 通期予想



2009年6月期の展開

経営体質強化に向けた取組・課題

事業競争力の強化

- ビジネスパートナーと連携した販路拡大・需要開拓
- 新分野の開拓・創出
- “プロダクト提案”から“ソリューション提案”へのシフト

収益力の強化

- 製品コストの徹底削減
- 事業運営コストの圧縮

足下の厳しい市場環境の中で、今後の成長に向けての
経営基盤の強化を進めてまいります。

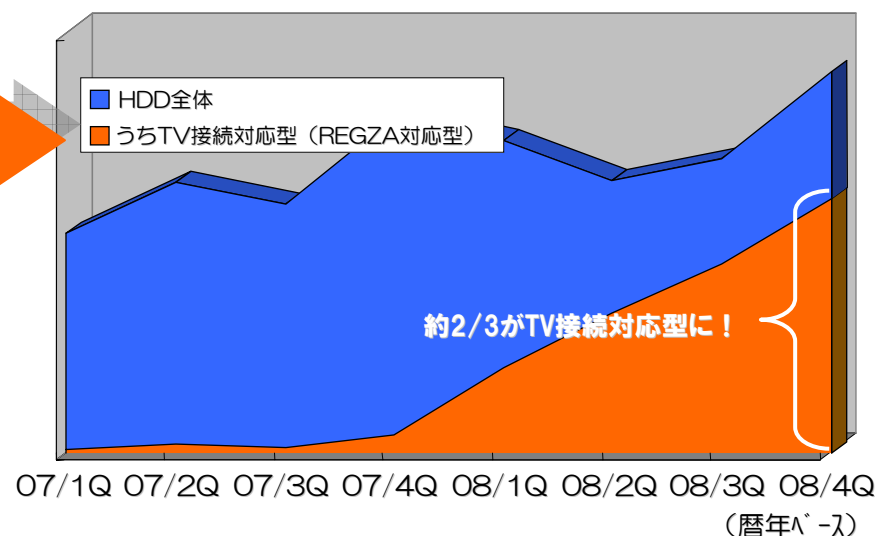
事業競争力の強化

～家電メーカーとの連携によるデジタル家電周辺市場での販売拡大～

「デジタル家電周辺機器(連携事例)」



＜参考＞弊社HDD(NAS含む)販売数量推移



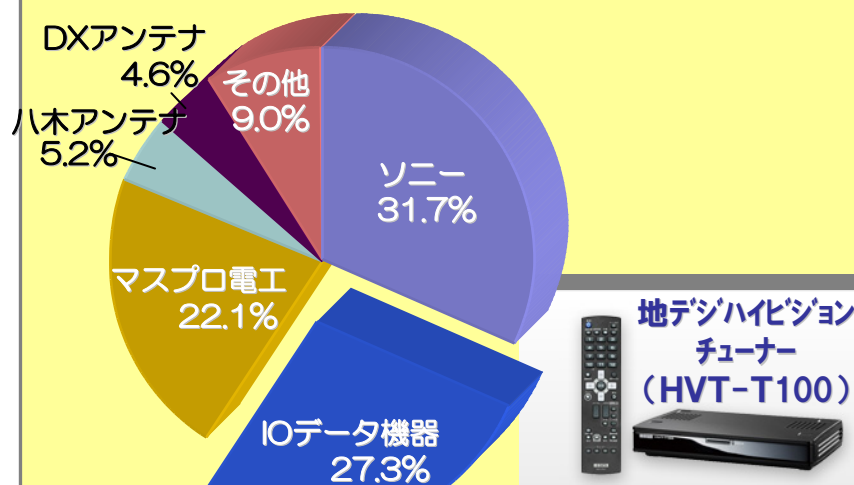
デジタル家電の進化に合わせて周辺機器の使われ方が大きく変化
⇒ 広がるニーズに的確に対応すべく、家電メーカーとの連携を強化し、
デジタル家電周辺機器として進化させてまいります。

事業競争力の強化

～本格移行期にある地デジ分野における需要獲得～

【地デジチューナー市場でのシェア拡大】

‘08/10～12デジタルチューナー販売数量シェア(データ出所:BCN)



12月単月では弊社が
月間シェアNo.1を獲得！

【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



地デジ対応
TVキャプチャー



ワンセグチューナー



地デジ分野における実績をベースに“地デジ本格移行期
における需要の獲得を目指しております。

事業競争力の強化

～ソリューションプロバイダーとの協業によるNASの応用市場の開発～

法人・事業所においてデータバックアップの必要性は認識されているが…
「価格が高くて手が出ない」「IT管理者不在で導入・管理ができない」
という理由で未対策のケースが多い。

国内最大級ソリューションプロバイダーである
大塚商会様との協業により“TWIN NAS”を共同開発

大塚商会様の保守サービスを組み合わせ
“安心・便利・低価格”なバックアップソリューション
として昨年11月より大塚商会様が販売開始。

⇒NASの応用市場獲得に向け
新たな取組を次々に開発して
まいります。

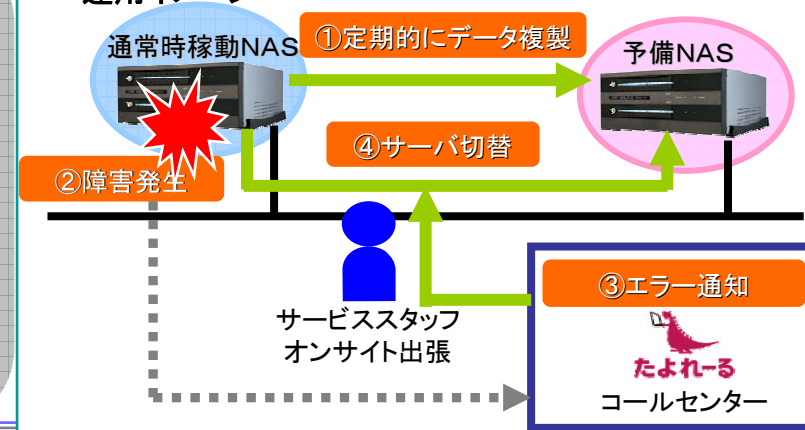
ミラーリングNAS×2台でサーバトラブル解消

TWIN NAS 1TBパック

- 安心1 障害発生時は予備サーバーに切り替えるから復旧が早い
- 安心2 万一の場合、サービススタッフが出張メンテナンス実施



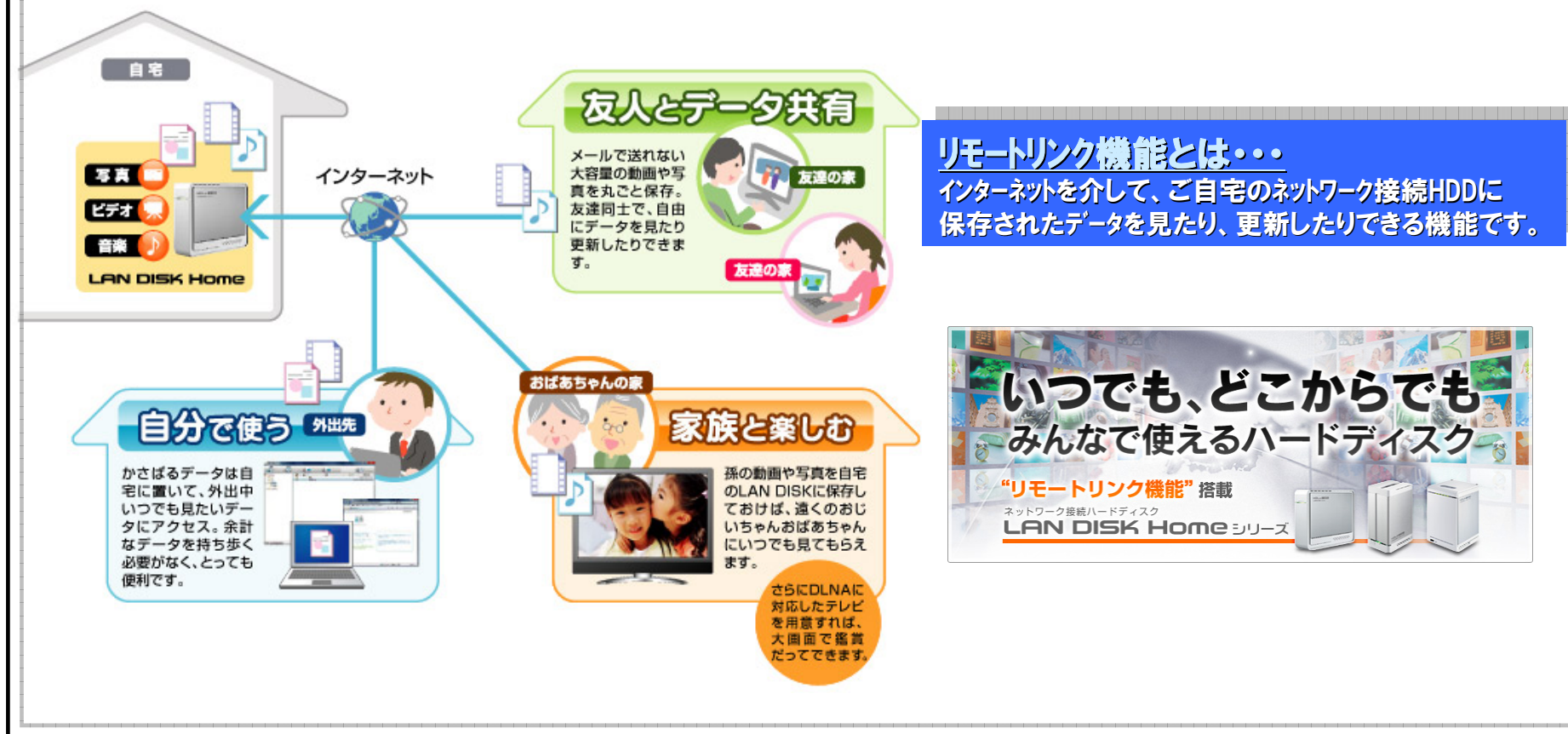
運用イメージ



事業競争力の強化

～既存製品を核にした新たな用途提案活動の強化～

【ネットワーク接続HDDへの新たな機能用途提案】 ～リモートリンク機能～



ハードウェアの性能だけではない価値(便利・安心)をプラスして
ご提供することで潜在的な需要を喚起してまいります。

事業競争力の強化

～非接触ICカードおよびリーダー・ライタを活用したセキュリティソリューション～

ぴタッチプリント

お持ちのプリンタでセキュリティ対策 & コスト削減！
非接触ICカード対応 認証プリントシステム

ぴタッチプリント概要

- 日本での情報漏洩事件の40%は紙媒体によるもの。※1
ぴタッチプリントの導入で、「ICカードをタッチしなければ印刷されない」というセキュリティ環境を構築。
- 出力にはICカードのタッチが必要なので、
 unnecessary印刷を防ぎ、インク・紙代のコスト削減に。
- 社員証など、既存のICカードがそのまま使え、
ネットワーク対応プリンタ・USB接続プリンタにも両対応。



SmartOn Solo for I-O DATA

自分のPCを勝手に使わせない！
すぐに使えるPC認証セキュリティソリューション

システム概要

- あらかじめ設定したICカードがないと
PCにログオンできません
- ICカードを外すとPCをロック
- 既存のICカードや携帯電話でも利用可能



安心の二重セキュリティ

① ICカードでログオン認証 & ② パスワードでログオン認証



ログオン完了!



他社との協業によるソリューション化を促進し
個々の製品の付加価値向上を図ってまいります。

収益力の強化

製品コストの徹底削減

- 在庫管理強化によるロス抑制
- 不採算取引、製品の見直し／削減
- 設計・部材見直しによる原価低減
- アフターコストの抑制(市場不良の低減・未然防止体制の見直し)

事業運営コストの圧縮

- 開発テーマ・製品ラインナップの厳選
- ロジスティックの効率化(製造・検査・輸配送・修理体制の見直し)
- 外部流出コストの内製化による吸収
- 諸経費全般の圧縮

“ロス”と“無駄”を徹底的に排除することで収益力を強化してまいります。

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>