

2006年12月期中間決算説明資料

2006年8月2日
株式会社テンアートニ
(東証マザーズ:3744)



最新のテクノロジーで
真にユーザ主導といえるソリューションを

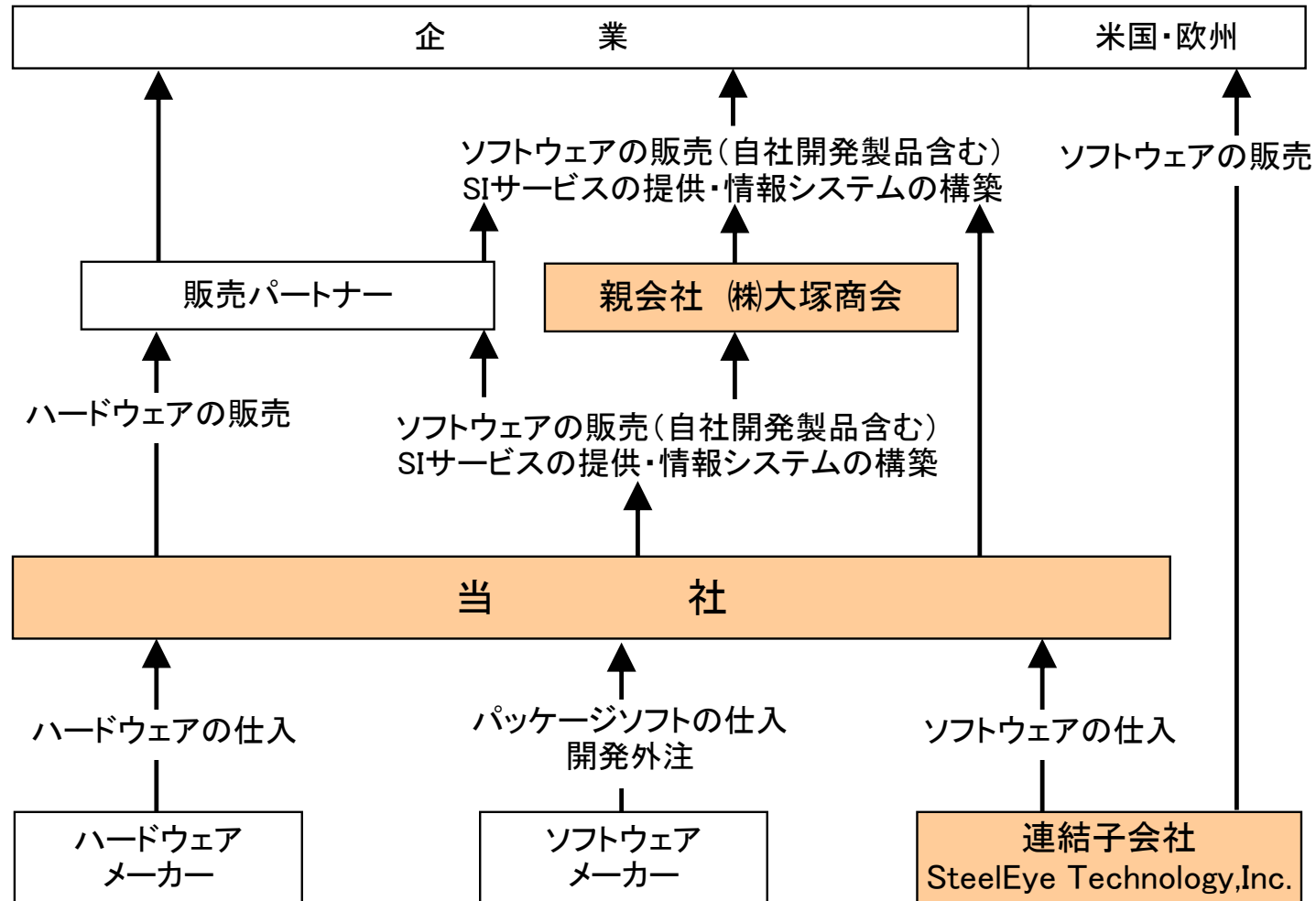
Cutting-Edge Java&Linux Enterprise Solutions

Contents

- 2006年12月期中間決算概要
- 2006年基本戦略の進捗と見通し
- 2006年12月期業績見通し
- 中期経営計画

企業集団の状況

[事業系統図]



2006年12月期中間期業績のまとめ

- 2006年12月中間期は、売上高は対前年同期比19.1%増2,375百万円、売上総利益は対前年同期比11.5%増の701百万円となった。
- 販売費および一般管理費は、大幅な増員等により、対前年同期比45.4%増653百万円となり、経常利益は対前年比73.7%減47百万円となった。当期純利益は、繰延税金資産を取り崩した結果、31百万円の損失となった。

2006年12月期 中間期業績の概況

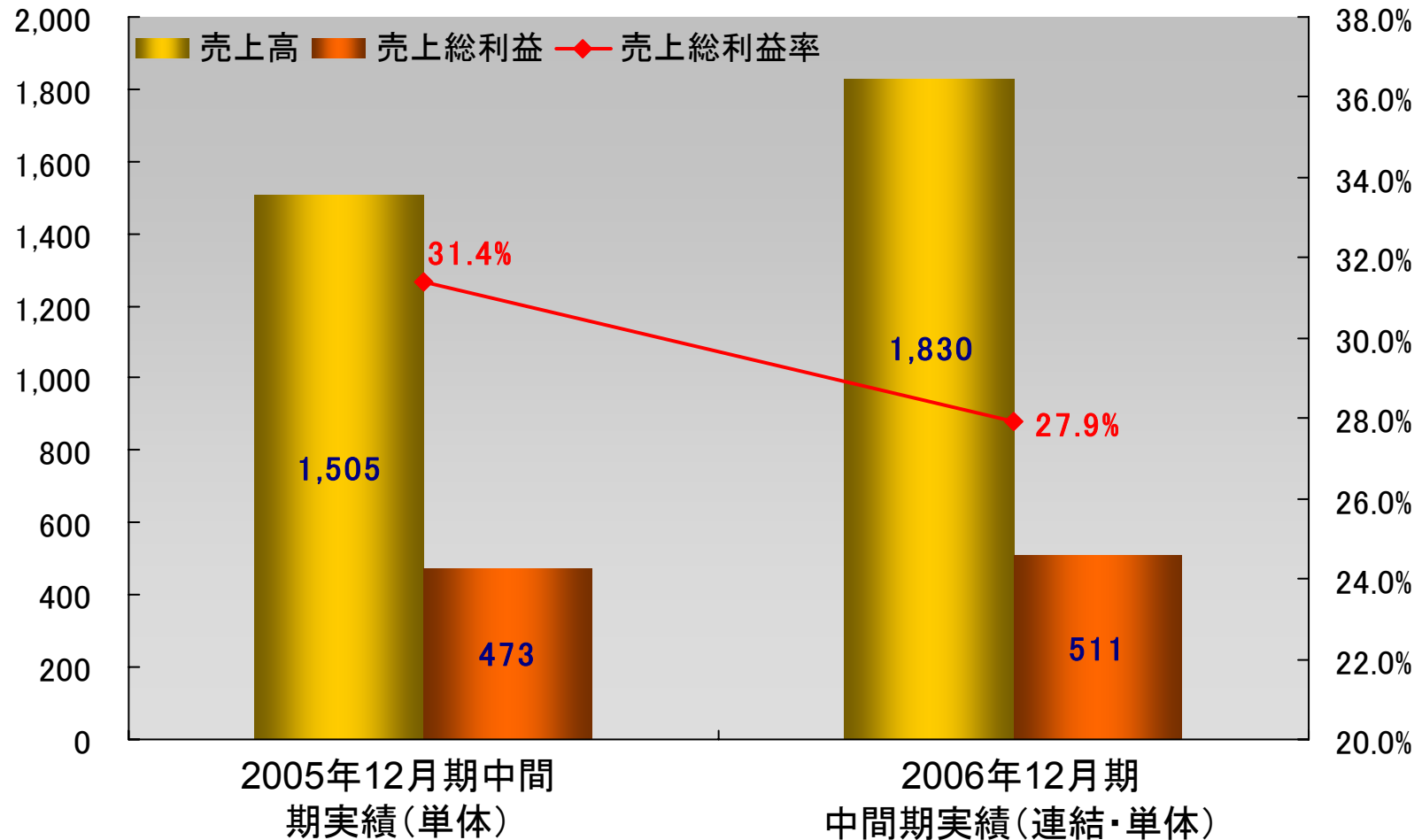
| 〔単位：百万円〕 | 2005年12月期 中間期実績 単体 (05年1-6月) | 2006年12月期 中間期実績 連結・単体 (06年1-6月) | 前期比 伸長率 (%) | 2006年12月期 中間業績予想 単体 (H18.2.2公表) | 予想比 伸長率 (%) |
|-------------|---------------------------------------|--|-------------------|--|-------------------|
| 売上高 | 1,994 | 2,375 | +19.1% | 2,460 | -3.4% |
| <Linux関連事業> | <1,505> | <1,830> | +21.6% | <1,953> | -6.3% |
| <Java関連事業> | <488> | <544> | +11.5% | <506> | +7.5% |
| 売上総利益 | 629 | 701 | +11.5% | 743 | -5.6% |
| 販売費・一般管理費 | 449 | 653 | +45.4% | 623 | +4.9% |
| 営業利益 | 180 | 48 | -73.2% | 120 | -59.8% |
| 経常利益 | 178 | 47 | -73.7% | 120 | -60.8% |
| 当期純利益 | 186 | -31 | - | 65 | -149.1% |

事業別売上高・売上総利益

Linux関連事業

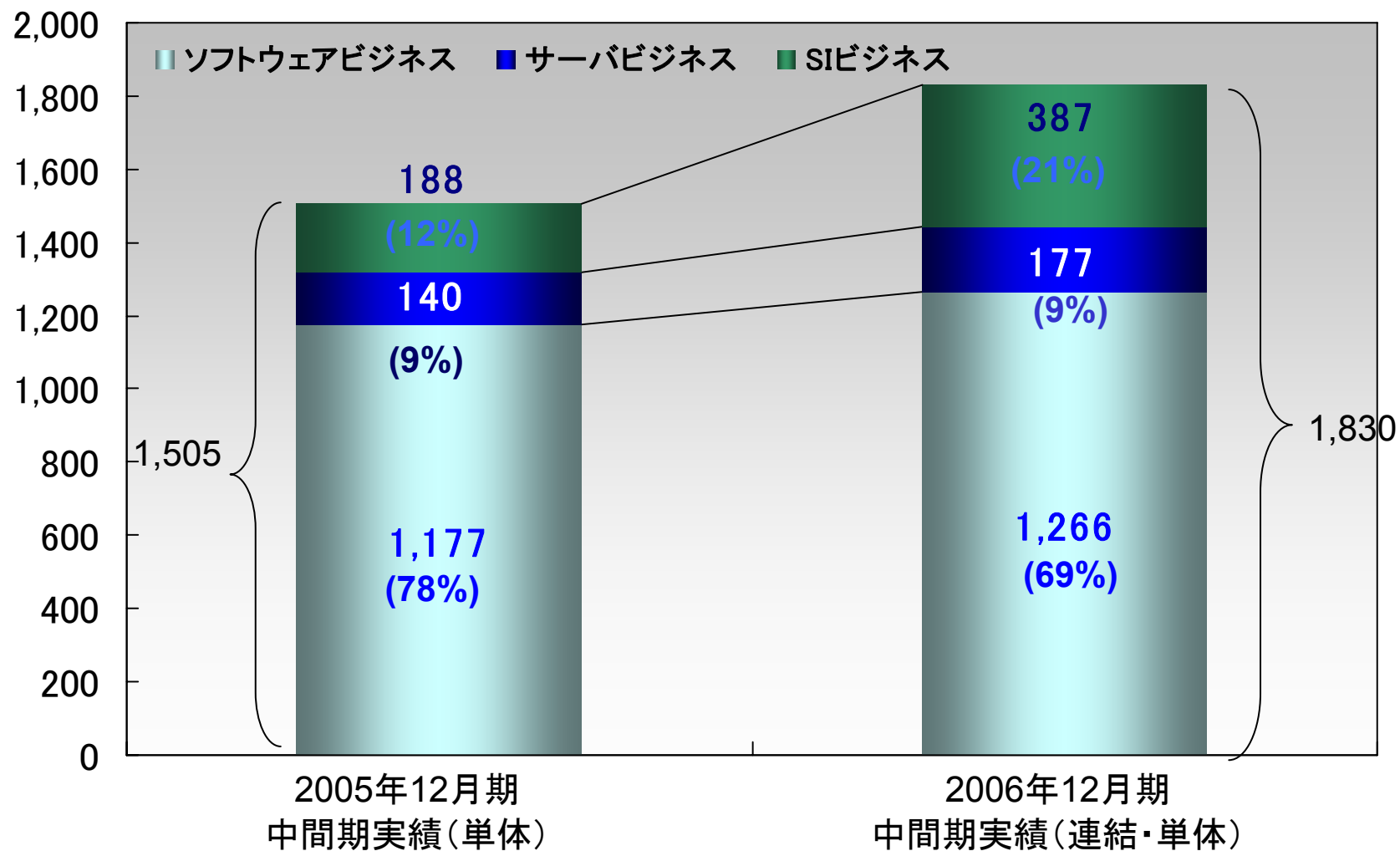
[単位:百万円]

売上総利益率



Linux関連事業売上高の内訳

[単位:百万円]



Linux関連事業について

- **ソフトウェアビジネス** — Linux及び関連ソフトウェアの販売

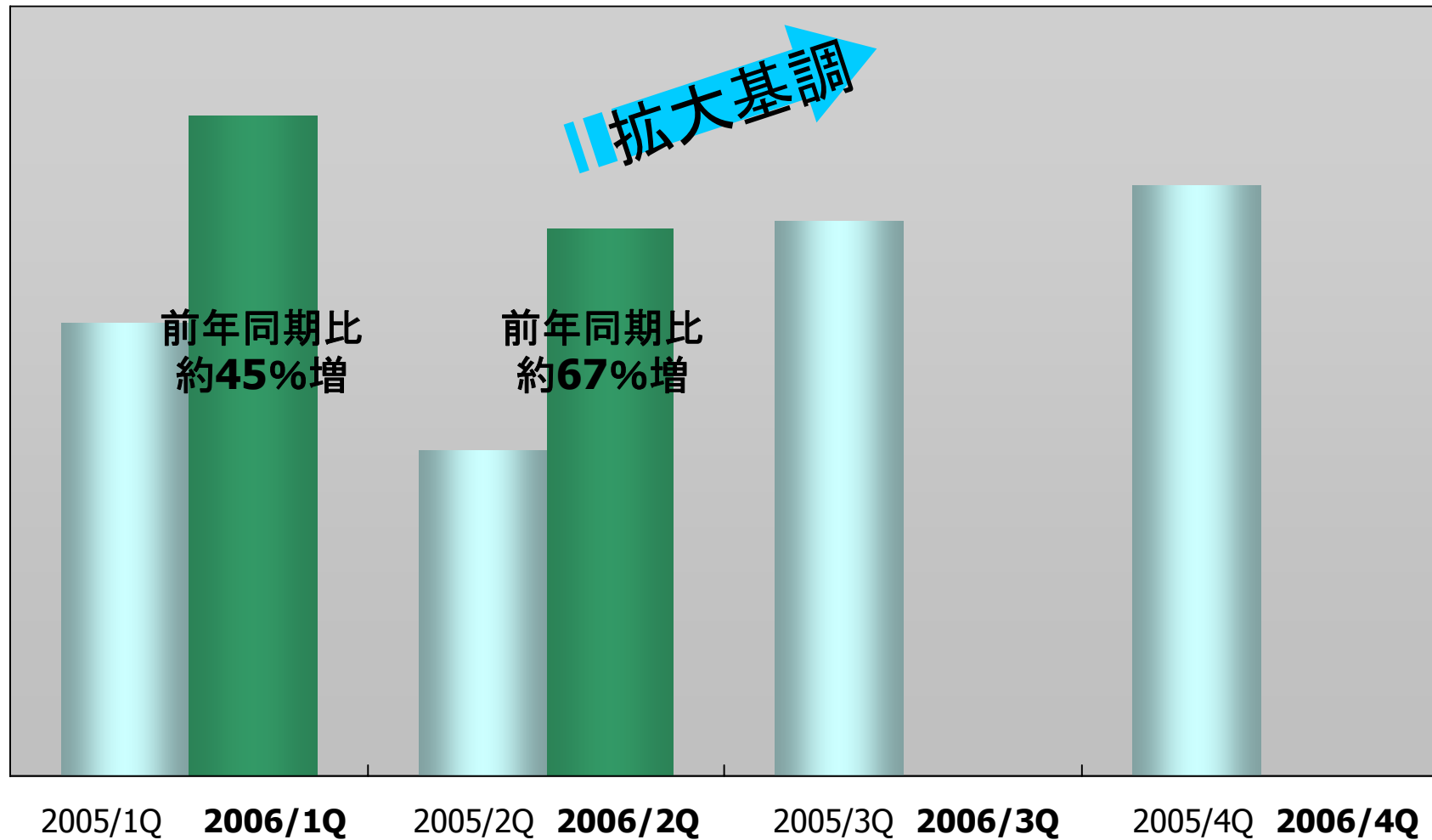
Red Hat Enterprise Linux Standard Plusでは、ハードウェアベンダーとの競争が激化し価格が低下する中、サポートサービスシェアNo1である強みを更に強固なものとするため、365日24時間のテクニカルサポートや日本IBM、日本HP、NEC、日立、富士通のハードウェアとOSの障害発生原因の判別サービスを開始、サポートサービスを強化。LifeKeeperでは、Linux版での国内シェア2位の知名度を活かし、Windows版の販売を開始、事業機会の拡大を推進。営業面では、SI企業との連携強化により提案営業を積極化。その結果、ソフトウェアビジネスの売上高は対前年同期比7.6%増収となった。

- **サーバビジネス** — 自社・他社ブランドのサーバ販売
売上高は対前年同期比26.4%増収となった

- **SIビジネス** — Linux等のシステム構築、コンサルティング、サポート

Red Hat Enterprise Linuxの年間サポート更新、Linuxアップデートサービス、オープンソースソフトウェアバックサポート等、オープンソースソフトウェアのサポートビジネスが拡大し、結果として対前年同期比105.2%増収となった。

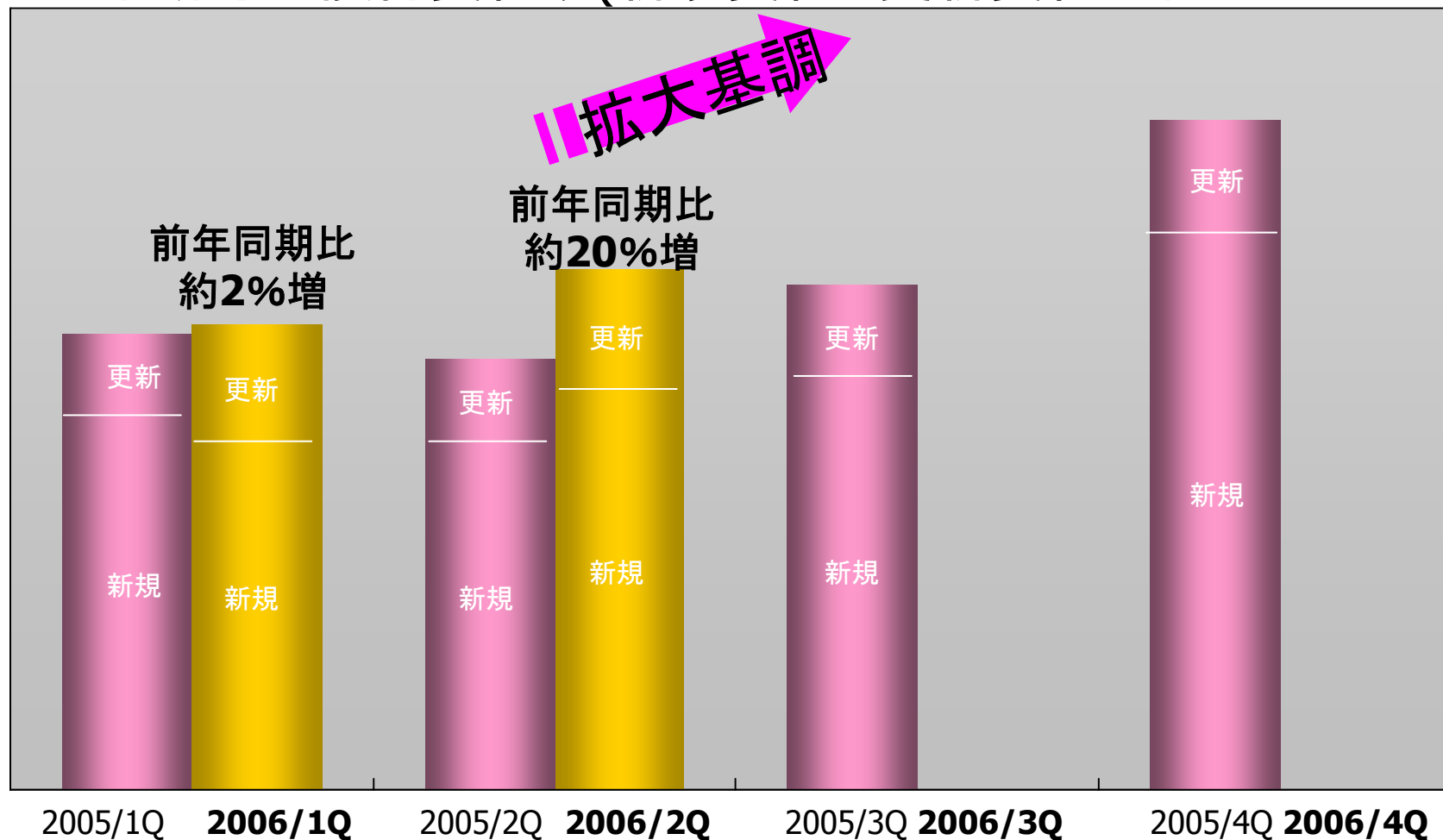
ソフトウェアビジネス 「LifeKeeper」売上高の推移



ソフトウェアビジネス

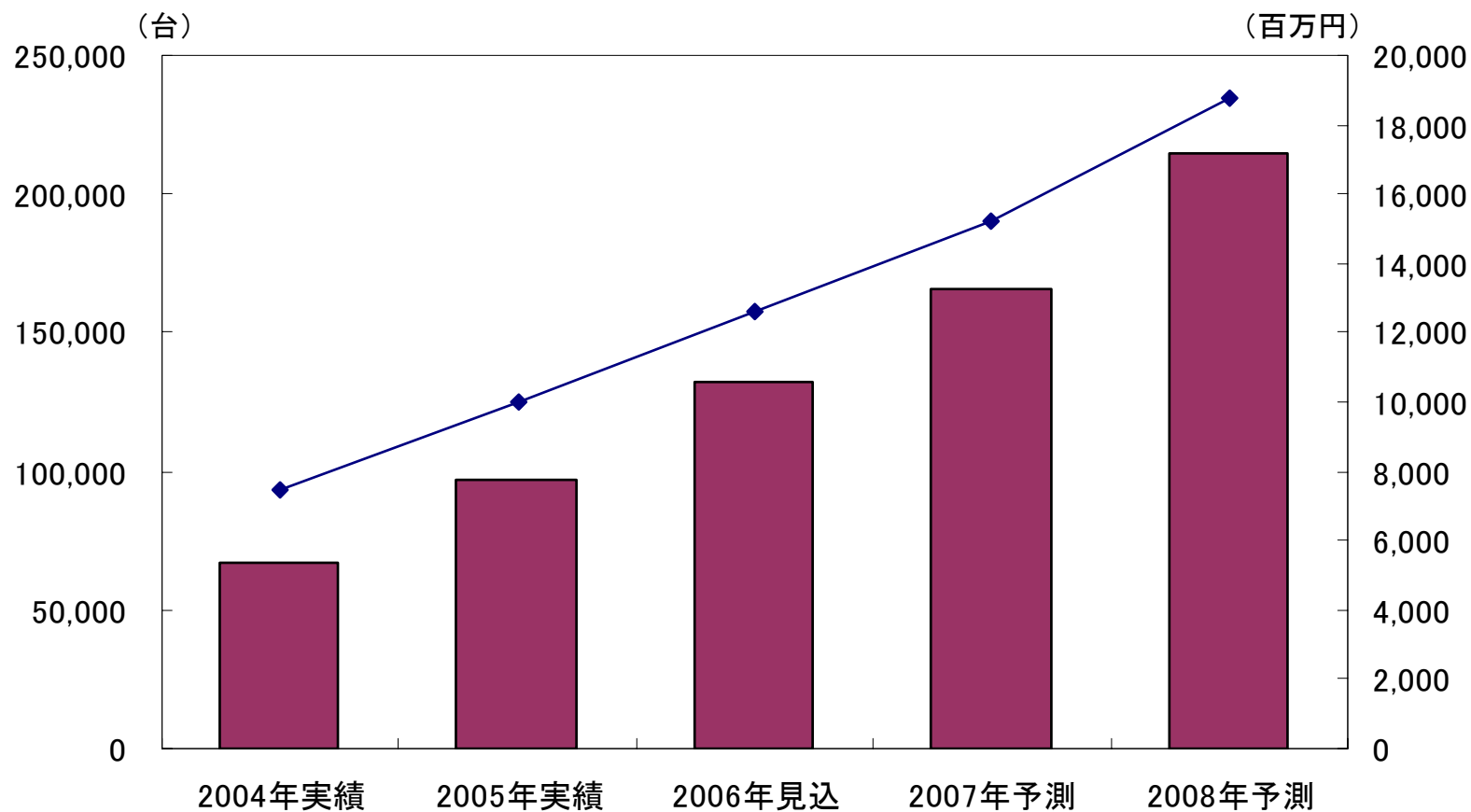
「Red Hat Enterprise Linux」契約数の推移

— 四半期毎の獲得契約数(新規契約と更新契約の総計) —



Linuxディストリビューションサポート 市場予測

■Linuxディストリビューションサポートサービスの市場規模推移(2004-2008)

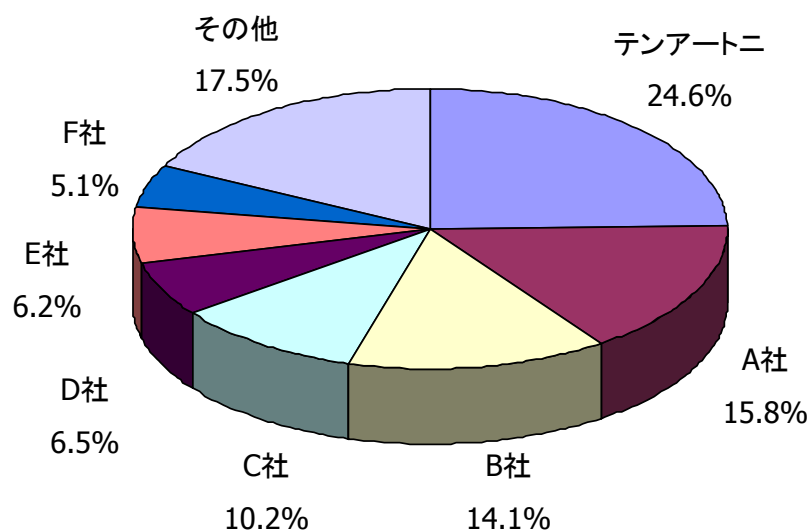


〔Linuxディストリビューションの市場動向に関する調査結果2006[矢野経済研究所]〕

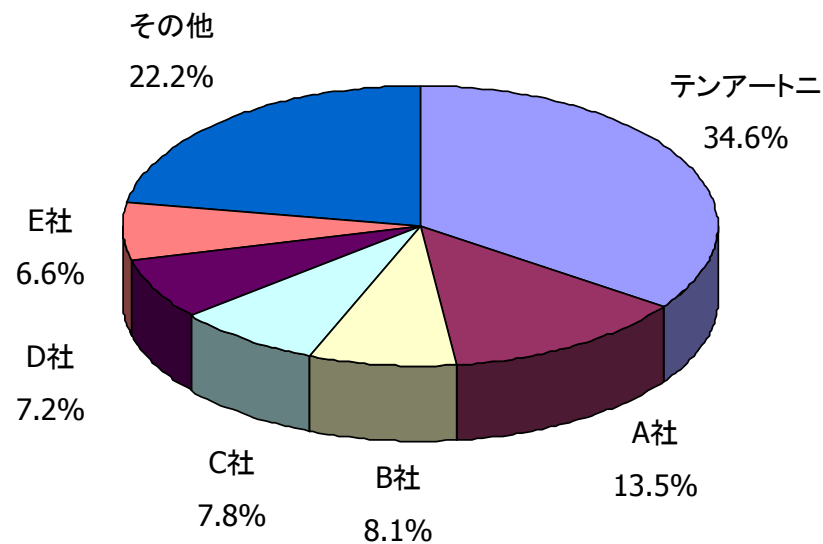
■ サポート本数 ◆ サポート売上高

Linuxディストリビューションサポート 市場シェアNo1

■Linuxディストリビューションサポート
売上高シェア(2005)Linux



■Linuxディストリビューションサポート
本数シェア(2005)Linux

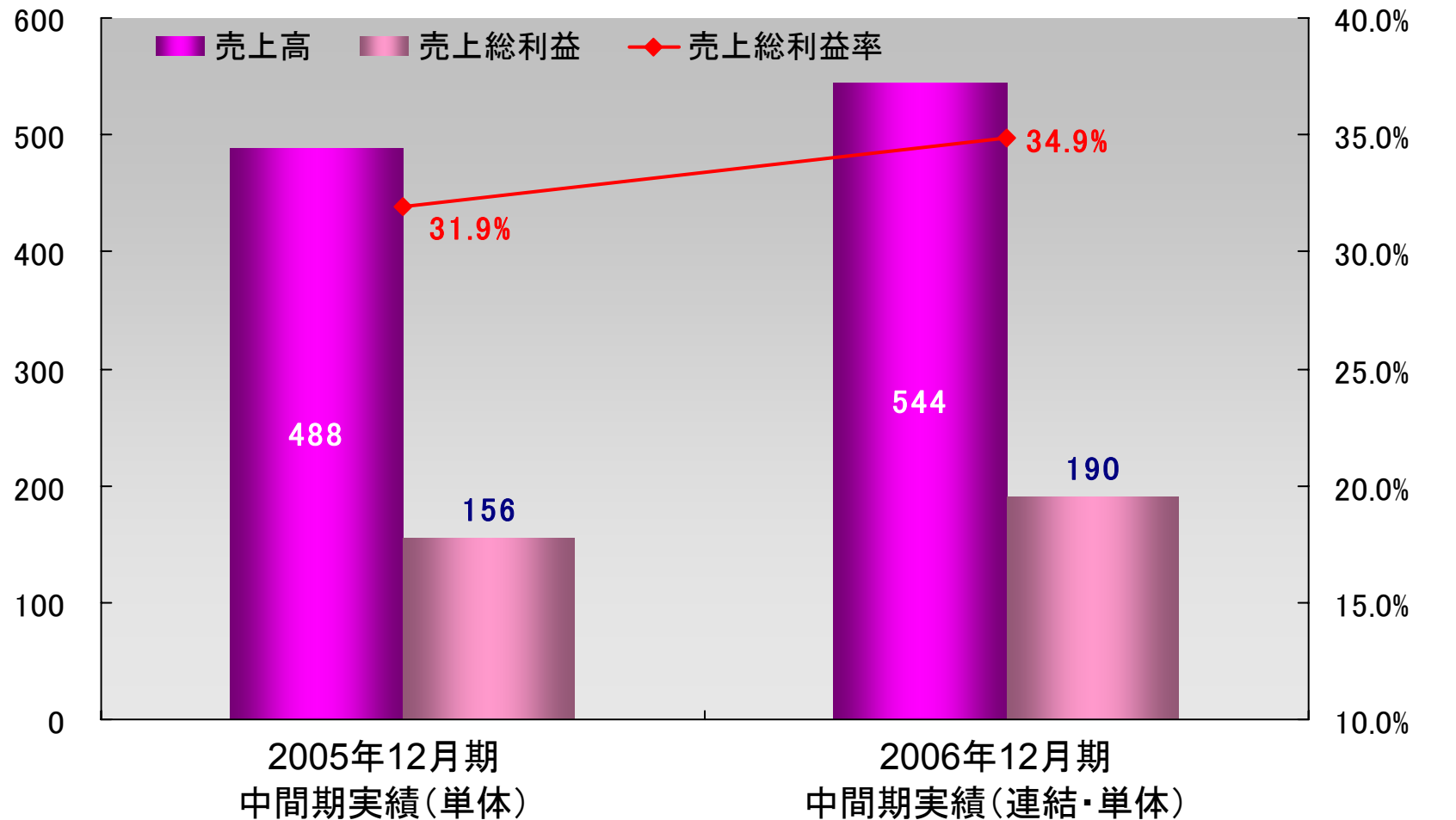


出典:Linuxディストリビューションの市場動向に関する調査結果2006[矢野経済研究所]

事業別売上高・売上総利益

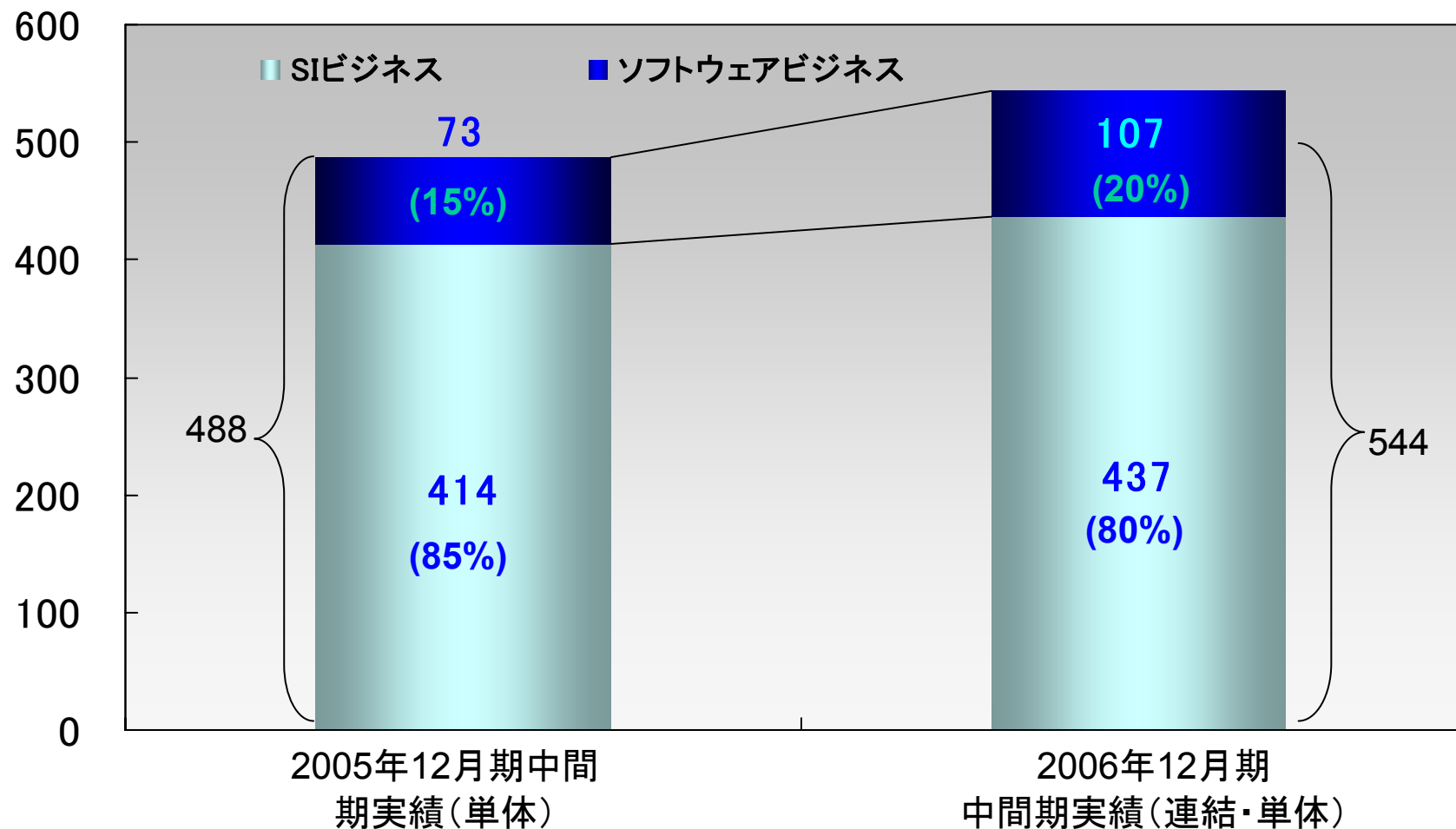
Java関連事業

[単位:百万円]



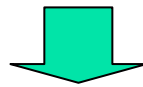
Java関連事業売上高の内訳

〔単位：百万円〕



Java関連事業について

- **SIビジネス** --Javaの受託開発、コンサルティング、教育
 - 受託開発において品質管理を一層強化し差別化を推進した結果、売上高は対前年同期比5.3%の増収
- **ソフトウェアビジネス** --当社製品のWebシステム開発ソフトウェア販売
 - 売上高は対前年同期比45.3%の増収
 - オープンソースのJavaフレームワークソフトウェア Ninja-VA
 - 帳票作成ソフトウェア WebReportCafe
 - 営業効率改善ソフトウェア SFA+



売上総利益の拡大を目指し、その結果売上総利益は190百万円となり、対前年同期比21.8%の増益

2006年12月期 中間期末貸借対照表

〔単位:百万円〕

| | 2005年12月 中間期末(単体) | 2006年12月 中間期末(単体) | 増減 | 2006年12月 中間期末(連結) | 構成比% (連結) |
|----------|----------------------|----------------------|--------|----------------------|--------------|
| 流動資産合計 | 2,177 | 2,423 | +245 | 2,642 | 54.4 |
| 固定資産合計 | 217 | 2,265 | +2,047 | 2,216 | 45.6 |
| 資産合計 | 2,395 | 4,688 | +2,292 | 4,859 | 100.0 |
| <短期借入金> | — | 700 | +700 | 700 | 14.4 |
| <長期借入金> | — | 1,000 | +1,000 | 1,000 | 20.6 |
| 負債合計 | 623 | 2,875 | +2,252 | 3,046 | 62.7 |
| 資本合計 | 1,772 | 1,813 | +40 | 1,813 | 37.3 |
| 負債及び資本合計 | 2,395 | 4,688 | +2,292 | 4,859 | 100.0 |

2006年12月期中間期キャッシュ・フローの状況

〔単位:百万円〕

| | 2005年12月期 中間期(単体) (05年1-6月) | 2006年12月期 中間期(連結) (06年1-6月) |
|------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 301 | 148 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △12 | △1,874 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | - | 1,675 |
| 現金及び現金同等物の増加額 | 288 | △50 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 757 | 734 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,046 | 684 |

Contents

- 2006年12月期中間決算概要
- 2006年基本戦略の進捗と見通し
- グローバルマーケットへの挑戦
- 2006年12月期業績見通し

2006年の基本戦略

- Linuxビジネス拡大
- Javaビジネスの差別化
- グローバルマーケットへの挑戦
- 新しいソフトウェアビジネスモデルへの挑戦
- 人材の積極的な採用

グローバルマーケットへの挑戦

1. SteelEye Technology, Inc. 買収

- 2006年6月15日買収完了
- 買収価格
 - 16.965百万ドル（18.9億円）
 - SteelEye企業価値は第3者評価機関（American Appraisal Associates社）によって評価を実施。
- 会社概要
 - 本社 カリフォルニア州 パロアルト 開発拠点 サウスカロライナ州 コロンビア
 - President & CEO Paul Adams
 - 従業員数 28名
 - 売上高 438百万円 営業利益 62百万円（2006年下期予測）

グローバルマーケットへの挑戦

2. 買収の狙い

- 利益率の高いLifeKeeperをテナートニ商品ラインアップへ追加
- SteelEye売上・利益の拡大
 - 2007年 売上 10 営業利益 1.2
 - 2008年 売上 12 営業利益 3.6
 - 2009年 売上 15 営業利益 5.8 (億円)
- 開発シナジーの追求：優秀なSteelEye開発者のグループ参入と開発協力の推進
- 海外販売市場への積極参加
- テナートニのグローバル化への布石

新しいソフトウェアビジネスモデルへの挑戦

- オープンソースソフトウェアサポートビジネスが拡大
 - Red Hat Enterprise Linuxのサポート更新
 - 年間契約のサブスクリプションモデル
 - Linuxアップデートサービス
 - LinuxOSのセキュリティアップデートソフトウェア提供
 - オープンソースソフトウェアバックエンドサポート
 - 大手企業のITエンジニアリング部門に、オープンソースソフトウェアのバックエンドサポートを提供

人材の積極的な採用

【全社員(含む契約・派遣社員、除く取締役・監査役)】

[単位:人]

| | 2005年12月末 | 2006年12月期中間期末 (2006年6月末) | | 2006年12月末 予想 | | 前年比 増減(単体) | 前年比 増減(単体) |
|-------------------------------|-----------|-----------------------------|-----|-----------------|-----|---------------|---------------|
| | ①単体 | ②単体 | ③連結 | ④単体 | ⑤連結 | ②-① | ④-① |
| 技術 | 84 | 112 | 127 | 117 | 132 | 28 | 33 |
| Linux | 41 | 50 | 65 | 54 | 69 | 9 | 13 |
| Java | 43 | 62 | 62 | 63 | 63 | 19 | 20 |
| 営業 | 24 | 34 | 38 | 35 | 39 | 10 | 11 |
| Linux | 16 | 20 | 24 | 21 | 25 | 4 | 5 |
| Java | 8 | 14 | 14 | 14 | 14 | 6 | 6 |
| マーケティング・ビジネス開発・ 国際ビジネスユニット | 12 | 11 | 13 | 10 | 12 | -1 | -2 |
| 事務〈含む社内システム部門〉 | 30 | 32 | 38 | 36 | 42 | 2 | 6 |
| 計 | 150 | 189 | 216 | 198 | 225 | 39 | 48 |

Contents

- 2006年12月期中間決算概要
- 2006年の基本戦略
- 2006年12月期業績見通し
- 中期経営計画概要

2006年12月期業績見通し(単体)

[単位:百万円]

| | 2005年12月期 実績 | 2006年12月期 前回発表予想(A) (2月2日公表) | 2006年12月期 今回修正予想(B) (7月20日公表) | 増減 (B) - (A) | 対前期比 増減率 |
|-------------|-----------------|------------------------------------|-------------------------------------|-----------------|-------------|
| 売上高 | 4,247 | 5,430 | 4,800 | -630 | +13.0% |
| <Linux関連事業> | <3,246> | <4,383> | <3,683> | -700 | +13.5% |
| <Java関連事業> | <1,001> | <1,046> | <1,116> | +70 | +11.5% |
| 売上総利益 | 1,294 | 1,640 | 1,416 | -224 | +9.4% |
| 販売費・一般管理費 | 1,024 | 1,340 | 1,351 | +11 | +31.9% |
| 営業利益 | 270 | 300 | 64 | -236 | -76.3% |
| 経常利益 | 268 | 300 | 57 | -243 | -78.7% |
| 当期純利益 | 222 | 125 | -92 | -217 | -141.4% |

2006年12月期業績見通し(連結)

[単位:百万円]

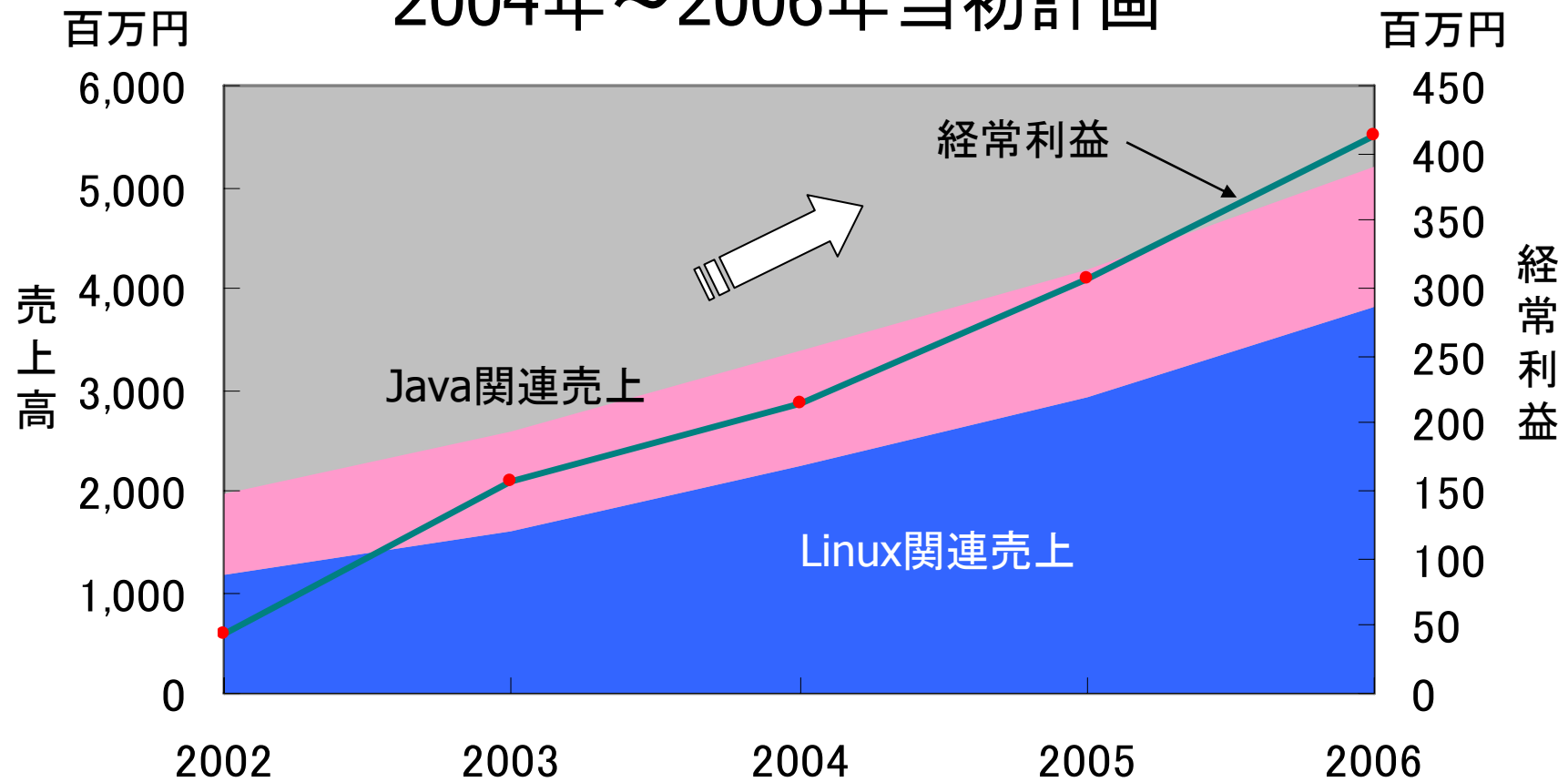
| | 2006年12月期 単体予想 (7月20日公表) | 2006年12月期 連結予想 (7月20日公表) |
|-------------|--------------------------------|--------------------------------|
| 売上高 | 4,800 | 5,067 |
| <Linux関連事業> | <3,683> | <3,950> |
| <Java関連事業> | <1,116> | <1,116> |
| 売上総利益 | 1,416 | 1,847 |
| 販売費・一般管理費 | 1,351 | 1,865 |
| 営業利益 | 64 | -17 |
| 経常利益 | 57 | -24 |
| 当期純利益 | -92 | -174 |

Contents

- 2006年12月期中間決算概要
- 2006年の基本戦略
- グローバルマーケットへの挑戦
- 中期経営計画概要

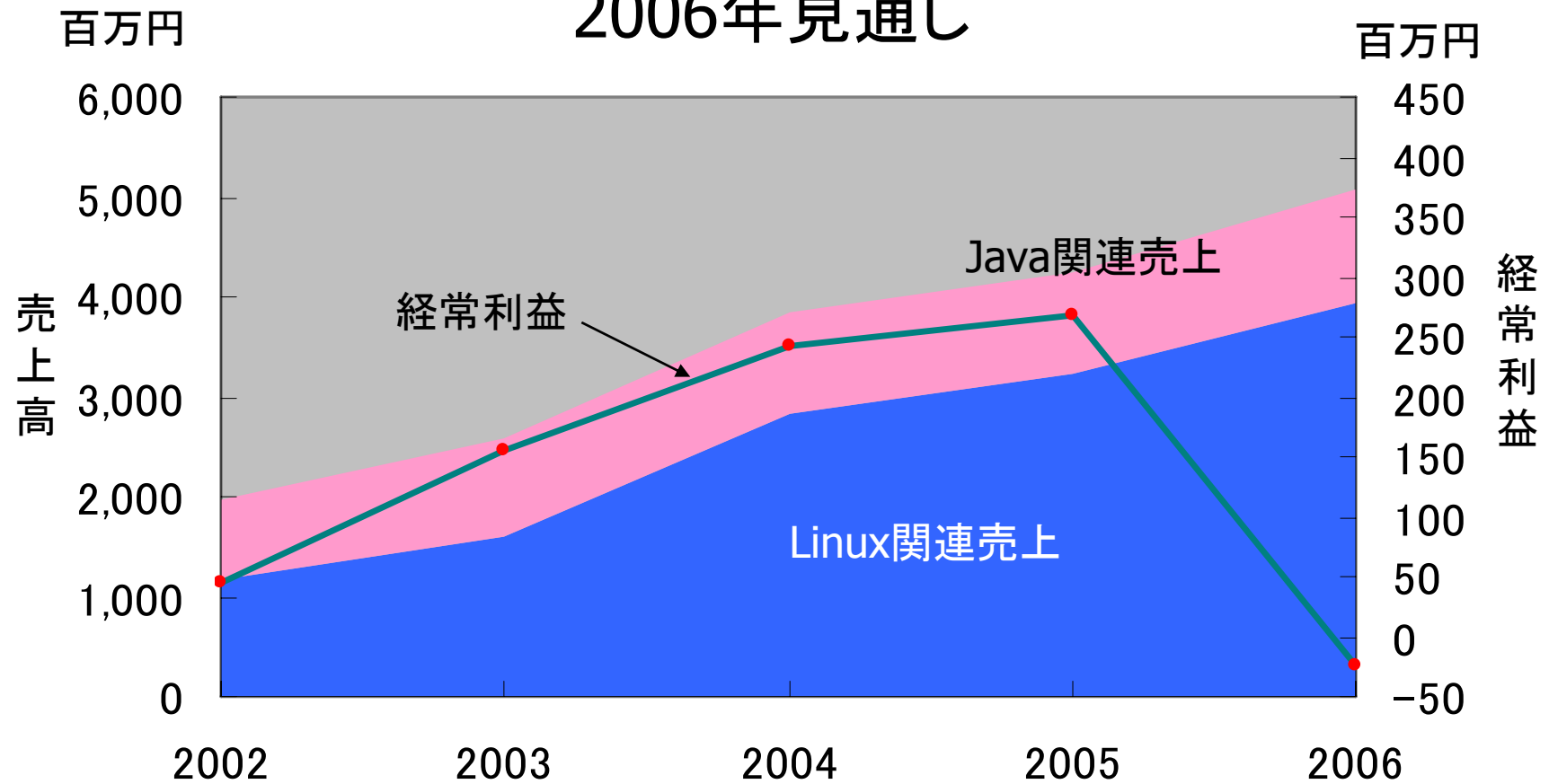
3年前に策定した計画

2002年&2003年実績 2004年～2006年当初計画



業績推移

2002年～2005年実績
2006年見通し



新企業理念体系

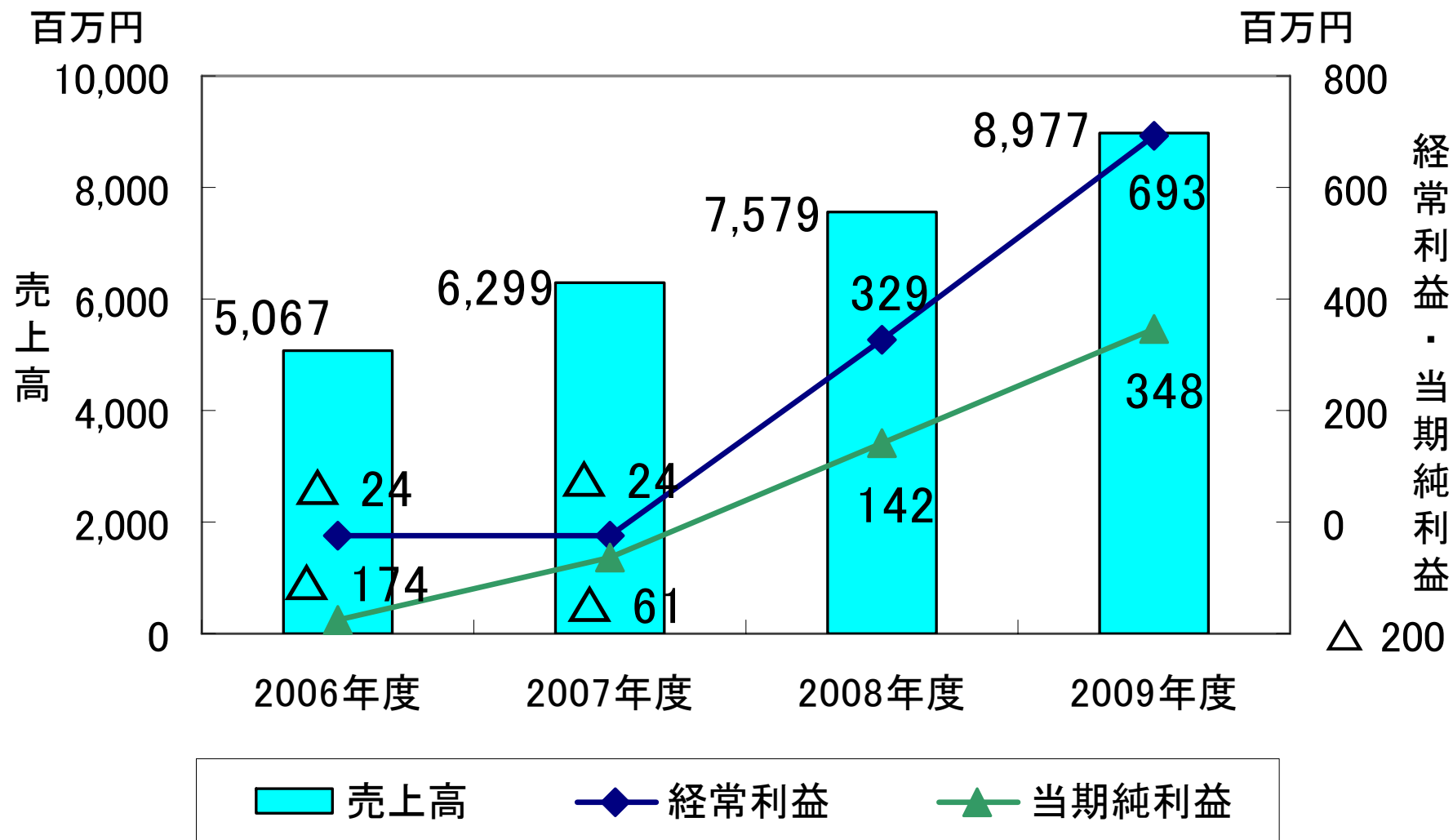
企業理念

私たちは、夢溢れるソフトウェアテクノロジーで
価値を創造し、社会の発展に貢献します。

経営方針

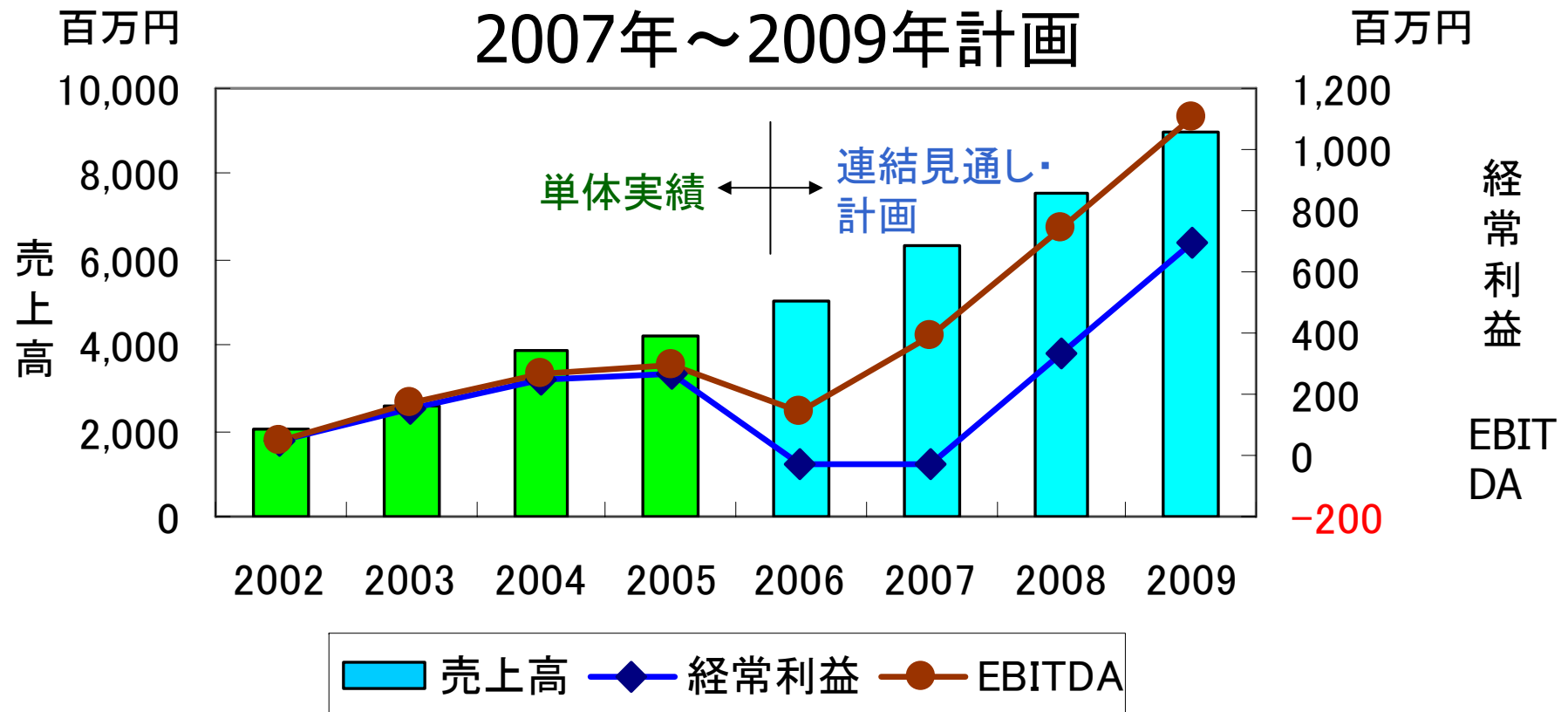
私たちは、オープンソースソフトウェアの開発と利用を
軸に、OSからWebアプリケーションソフトウェアにかかわ
る事業を推進し、常に次世代を担う企業として、社会
から信頼される存在になります。

2006年~2009年中期計画



実績推移と中期計画

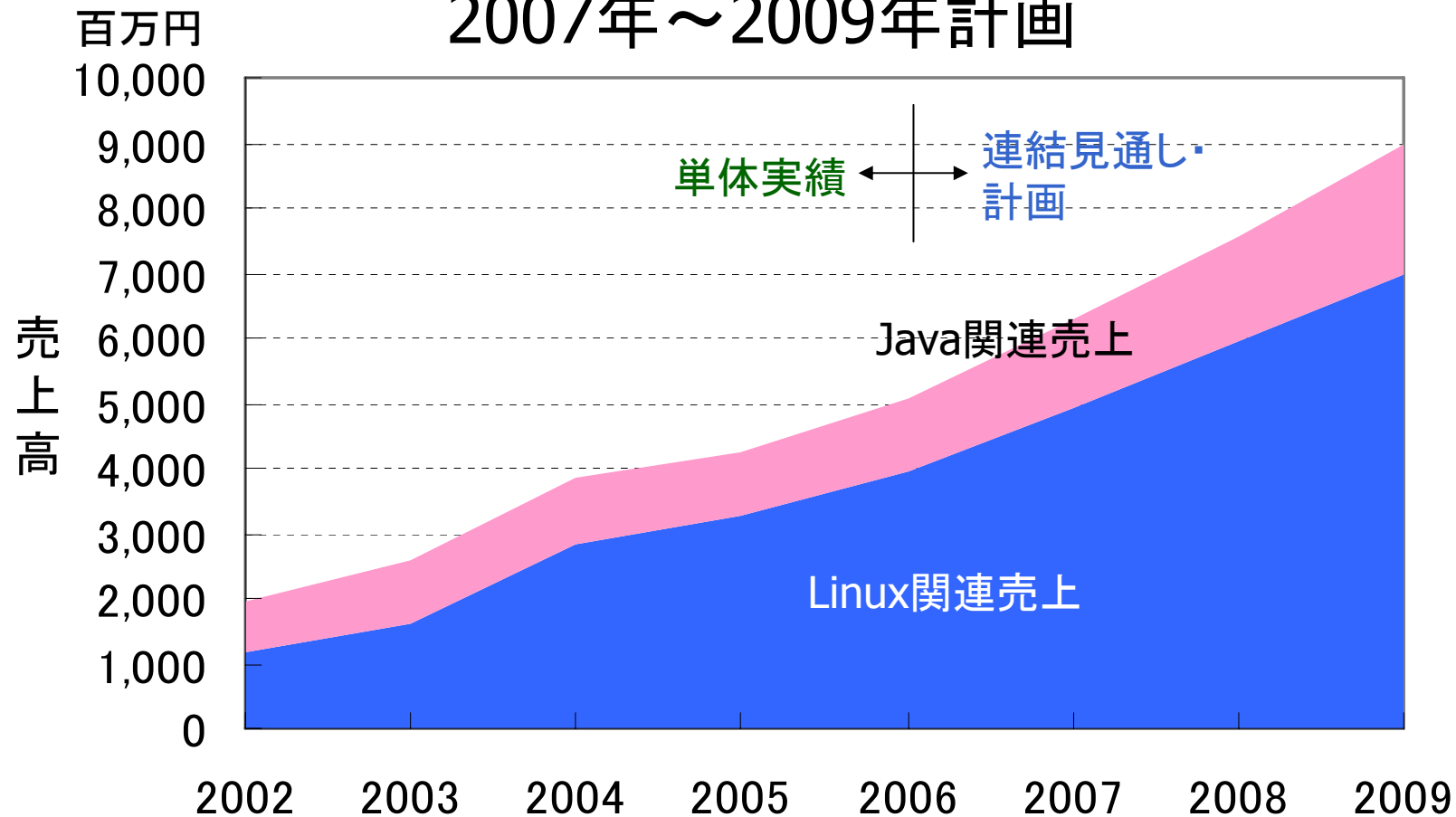
2002年～2005年実績・2006年見通し
2007年～2009年計画



テナートニEBITDA: 営業利益+減価償却費+のれん償却費

セグメント別売上高計画

2002年～2005年実績・2006年見通し
2007年～2009年計画



テンアートニの強み

国内LinuxOS
サポートサービス
市場売上シェア
No.1!

Linux用
HAクラスソフトウェア
世界市場でトップクラスの
シェア=LifeKeeper!

Linuxをはじめと
するオープンソース
ソフトウェア
のサポート力

テンアートニ
の強み

長年のJavaシステム
開発実績
=市場の信頼

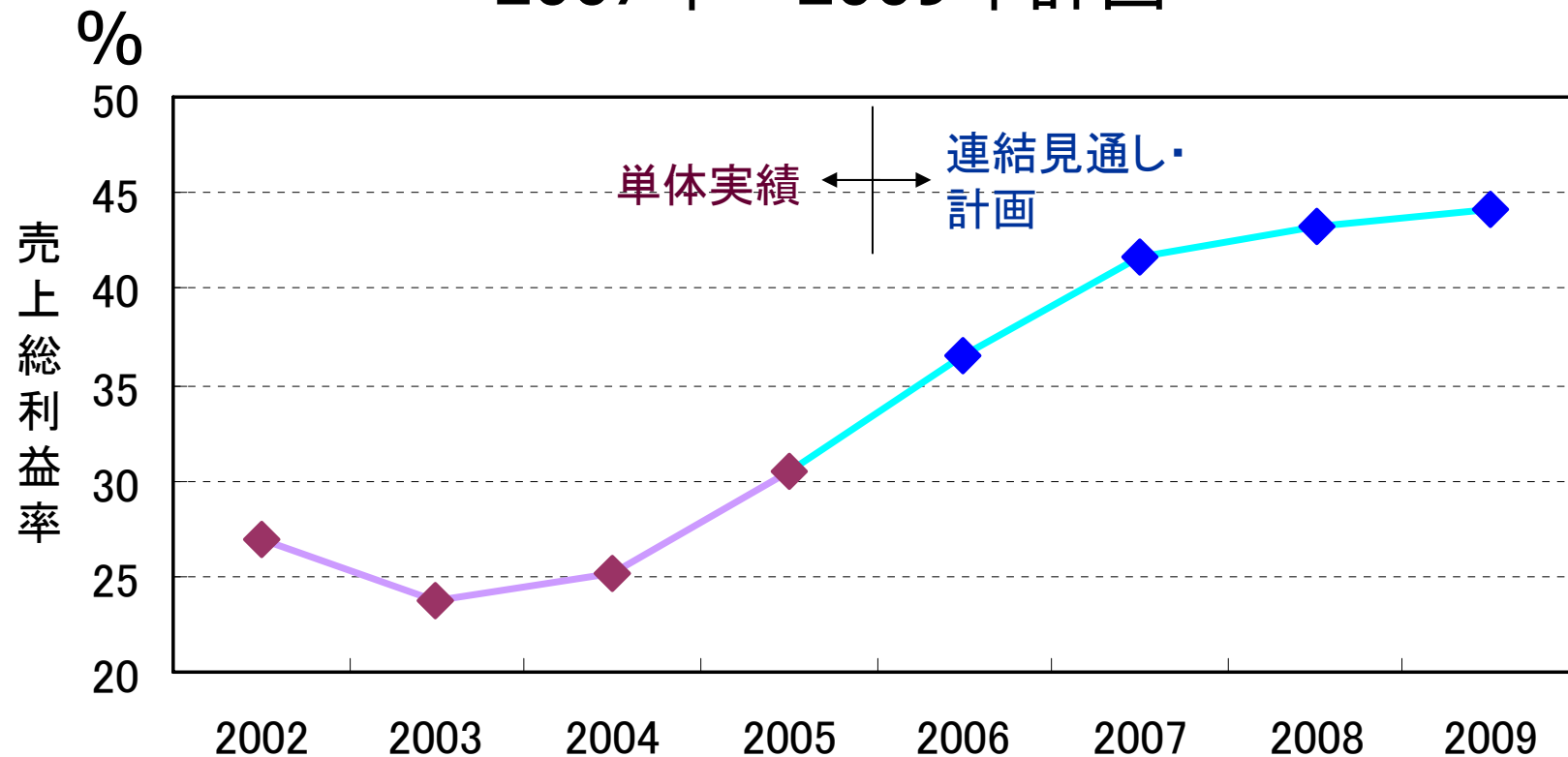
日本と米国の
優秀なエンジニア

事業戦略

- 強みを生かして世界クラスのソフトウェア企業を目指す!
 - 高粗利のLifeKeeperに注力
 - 利益率アップ!
 - 市場が拡大しているオープンソースソフトウェアサポートビジネスを育成
 - LifeKeeperのコアテクノロジーを使って新規製品の開発 → データリプリケーションテクノロジーでCDP(Continuous Data Protection)マーケットに進出
 - M&Aのチャンスには積極的に取り組む

売上総利益率

2002年～2005年実績・2006年見通し
2007年～2009年計画



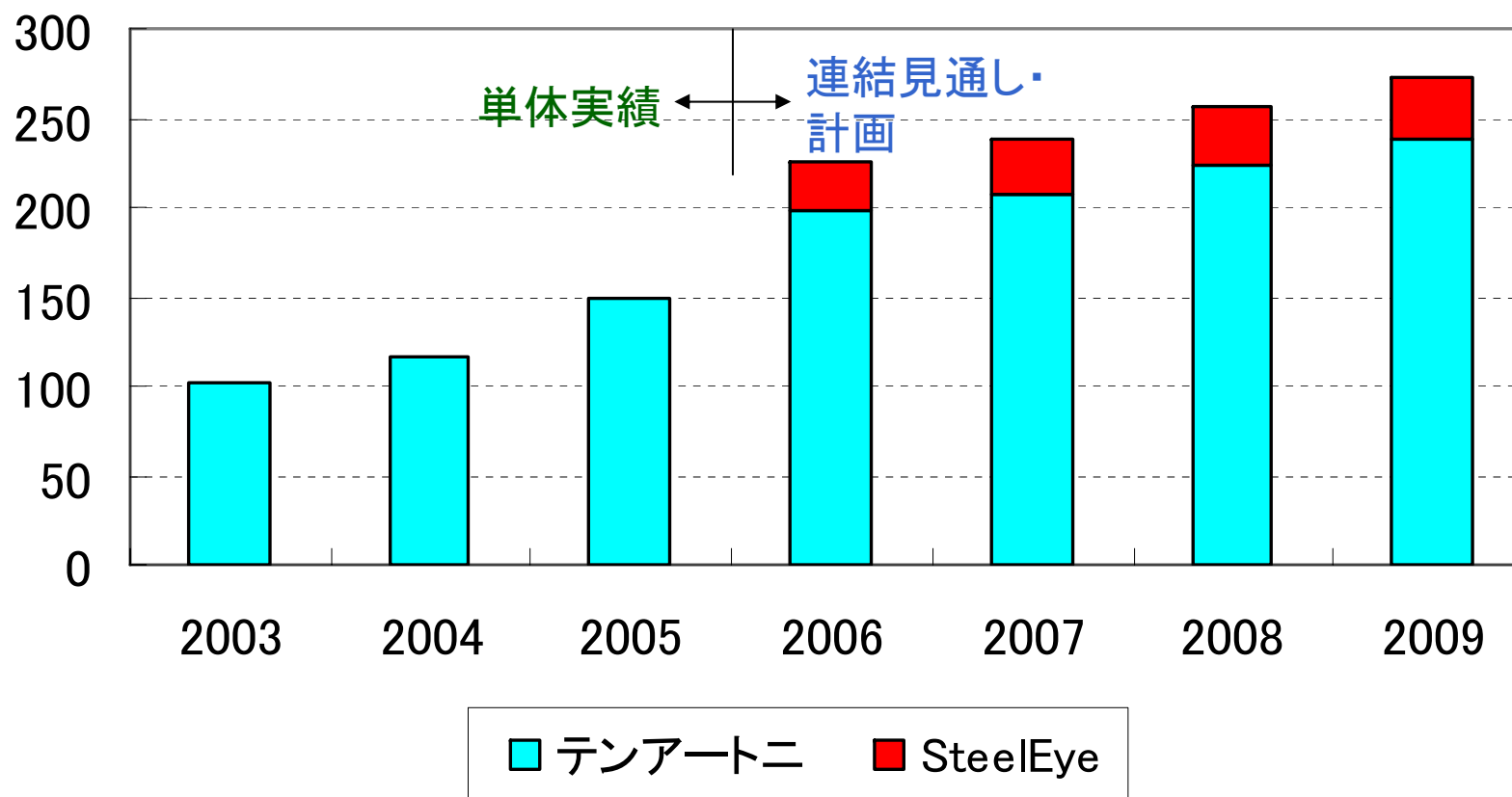
事業戦略

- 人材の積極採用は一段落
 - これからは生産性を上げて収益力アップあるのみ!
 - グローバル展開
 - 優秀なマネジメント人材採用成功
 - エンジニア
 - Linux Kernel(OSのコア部分)エンジニアをワールドワイドに持つ - SteelEye
 - ハイパフォーマンスコンピューティングやセキュアOS等、今後の市場が拡大する技術領域の優秀なエンジニアの存在
 - 進化するJava技術を先導するエンジニアの存在
 - JBoss Certified Engineer

地域別人員計画

(単位:名)

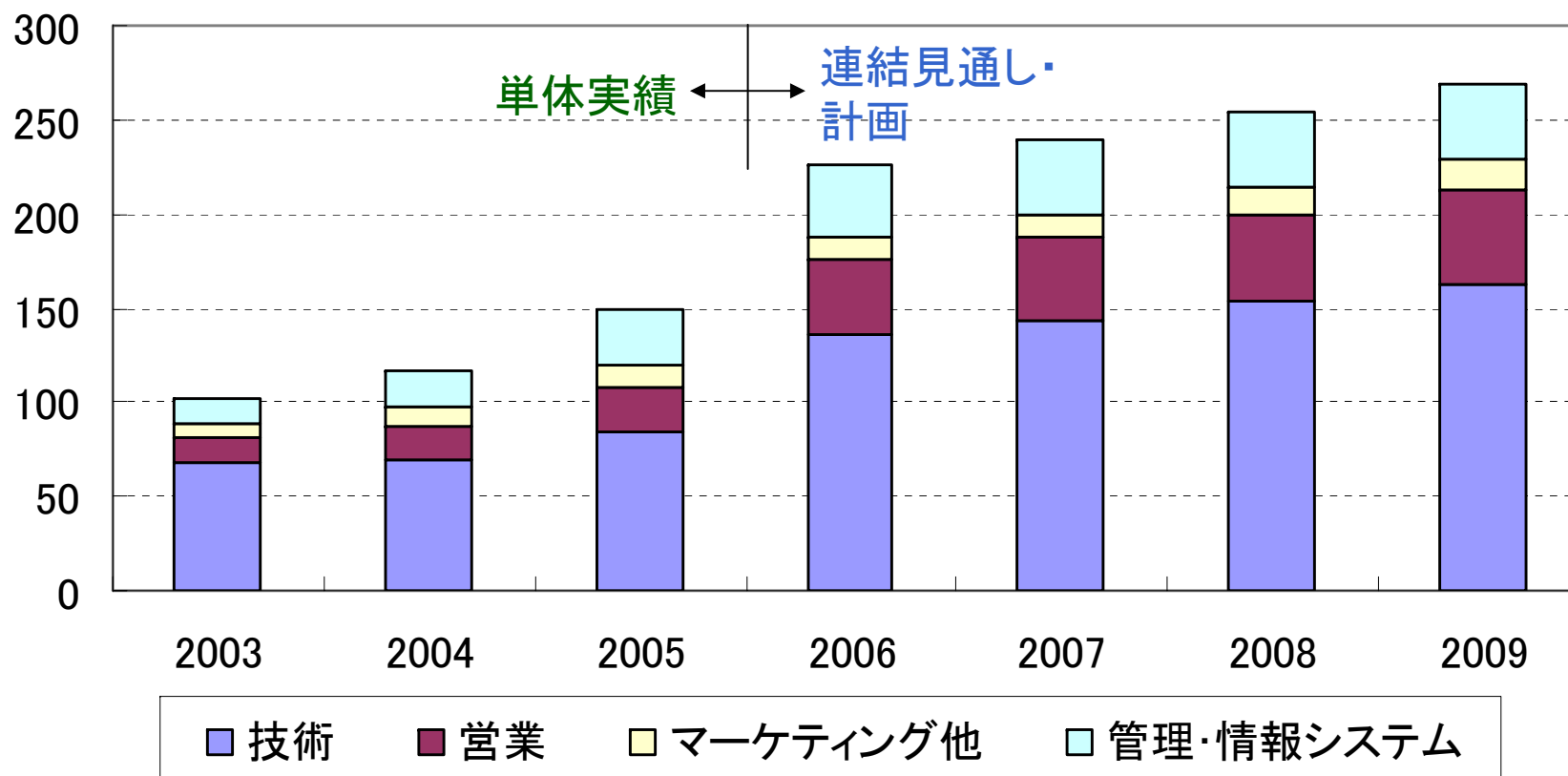
2002年～2005年実績・2006年見通し
2007年～2009年計画



職種別人員計画

2002年～2005年実績・2006年見通し
2007年～2009年計画

(単位:名)

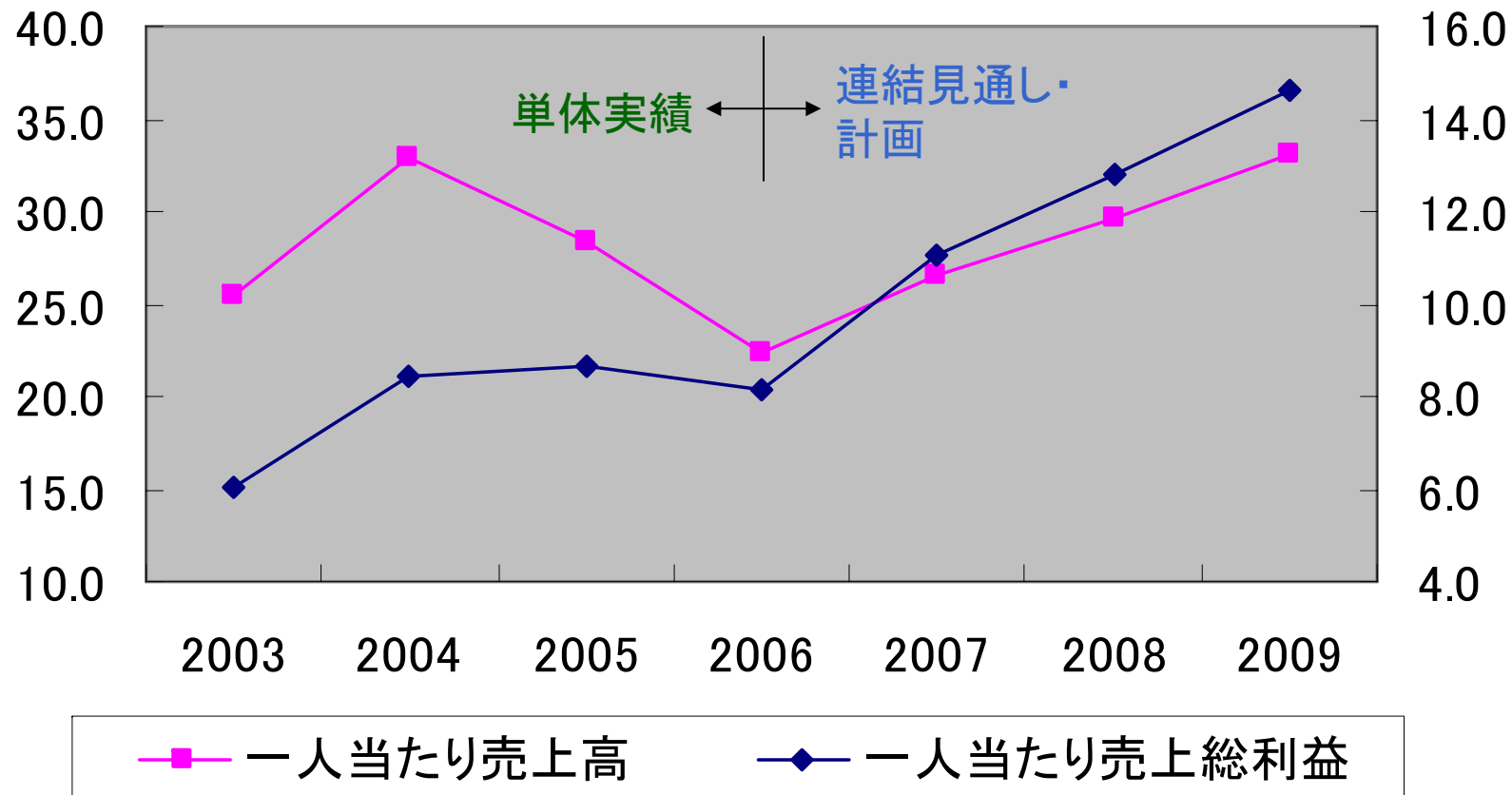


生産性

2002年～2005年実績・2006年見通し
2007年～2009年計画

(単位:百万円)

(単位:百万円)



事業戦略

- ブランド力の向上
 - 新社名でソフトウェア産業のグローバルブランドを目指す
 - 2006年11月より

サイオステクノロジー
SIOS Technology

事業戦略

海外でのブランド構築

- 企業ブランド認知度向上：
 - SteelEyeの海外での知名度を極力利用しながら、新会社名SIOS Technology,inc.の知名度向上を図る。
 - SteelEye—subsidiary of SIOS Technology, inc.として認知度の浸透。
- 新ブランド体系再構築
 - 企業ブランド、販売ブランド、商品ブランド
 - 企業ブランド： SIOS
 - 販売ブランド： SteelEyeブランド
 - 商品群ブランド :例 LifeKeeper

ご注意

業績予想につきましては、現在入手している情報に基づいた当社の判断であり、不確定要素を含んでおります。実際の業績は、様々な要素により業績見通しとは異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。実際の業績に影響を与え得る重要な要素には、当社の事業領域を取り巻く経済情勢、市場の動向などが含まれております。但し、業績に影響を与え得る要素は、これらに限定されるものではありません。