

第44期(2015年3月期) 第2四半期決算説明会資料

日本ラッドは、1971年、PC同士をネットワークでつなぐことを誰も考えていなかった時代に、「異機種間接続システム開発専門会社」としてスタートいたしました。
社名のRADとは、Research And Developmentの頭文字で、最先端技術の開発をはじめ、常に新しい分野に果敢にチャレンジし、未来を切り開こうとする当社の精神を表しています。

2014年11月13日

日本ラッド株式会社

会社概要(第44期第2四半期)

- **日本ラッド株式会社**
 - **設立**：1971年6月7日
 - **上場**：1999年11月9日(JASDAQ 4736)
 - **代表者**：代表取締役会長 大塚隆一、代表取締役社長 須澤通雅
 - **決算期**：3月
 - **資本金**：7億7,283万円
 - **発行済株式数**：4,505,390株
 - **従業員数**：単体：296名、連結：298名(2014年9月末現在)
 - **事業所**：本社(東京都港区)、大阪事業所、名古屋事業所、目黒事業所

- **連結子会社**
 - **株式会社アリーナ・エフエックス(100%)**
第1種金融商品取引業(外国為替証拠金取引)

事業概要(第44期)

□ コンピュータシステムに関連する4つの事業の柱

プロダクトマーケティング 事業

パッケージ製品の自社開発、販売代理業務、海外製品のローカライズと国内販売

ビジネスソリューション 事業

各種業務系システムの受託開発
(決済系、金融系、公共系、流通系、物流系など)

システムソリューション 事業

ハードウェアを起点としたシステム製品の開発、組み込み系システム開発
(カーナビ、医療事務端末、医療機関向けシステム、通信・制御システムなど)

ネットワーク事業

クラウド事業、データセンター事業

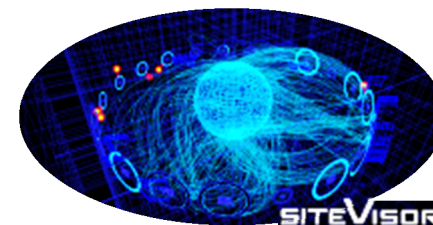
事業別トピックス(1)

<プロダクトマーケティング事業>

- セキュリティ製品ラインナップの拡充
 - 「SML」 (マルウェア進入経路追跡ソフト)
 - 「SiteVisor」 (対サイバー攻撃アラートサービス)
 - 「Nirvana RAPPS」 (ネットワーク可視化)と合わせて利用範囲を拡大

- BIソリューション
 - JAPAN IT Week 2014「ビッグデータ活用展」へ「BOARD」を出展

- 防災Expo、ホスピタルショウにてサイネージやディスプレイを使用
 - 防災Expo・・・マルチタッチデジタルサイネージ
 - ホスピタルショウ・・・病院内案内表示モニタ、再来受付機など



事業別トピックス(2)

<ビジネスソリューション事業>

- 受託開発の受注は引き続き好調
- 技術者人材確保が継続課題

- 楽曲配信ログ分析、動画視聴動向分析、ネット広告関連システム等のビッグデータ分野での先端的な開発案件を受注。
ビッグデータ事業の規模はまだ小さいが着実に積上げ中

<システムソリューション事業>

- 特殊車両向け
- 国際モダンホスピタルショウ2014へ出展
外来患者自動受付端末、院内表示システム、医療費自動精算システムを展示
- M2M/IoT市場へのチャレンジ
 - センサーIoT技術を活かした船舶向け汎用先端制御システムの開発



事業別トピックス(3)

<クラウド・データセンター事業>

- 「SaaS」から「SaaSクラウド」へリニューアル
 - 法人向けサービスを中心に製品ラインナップと運用体制を再編
- 「SaaSクラウド」が「中小企業等省エネルギー型クラウド利用実証支援事業費補助金」の対象サービスとして登録される
- ハウジングサービスが「データセンター完全ガイド2014年夏」※の、コストパフォーマンスTop20でラック料金“第1位”にランクイン



※株式会社インプレス発行

第44期(2015年3月期) 第2四半期決算の概要

上半期(2014年4~9月)の業績および決算状況についてご説明します。

※すべて連結数値でのご説明になります。

2015年3月期 第2四半期 業績サマリー

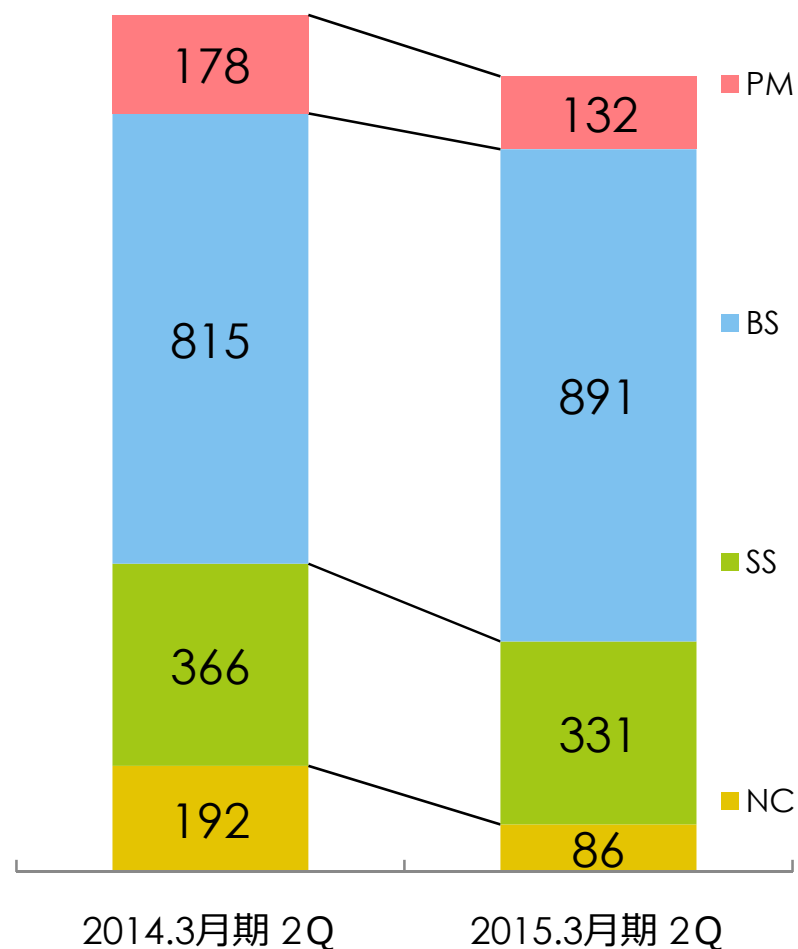
- ◆ 1社の連結除外が売上に影響
- ◆ 特別損失(有価証券評価損)が発生

P/L (百万円)	2014.3期 第2四半期 (13.4~13.9)	2015.3期 第2四半期 (14.4~14.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高	1,554	1,440	-114	-7%
EBITDA*	△73	△96	-23	—
営業利益	△198	△218	-20	—
経常利益	△202	△228	-26	—
当期純利益	△213	△287	-74	—

* EBITDA・・・営業利益 + 減価償却費

2015年3月期第2四半期 セグメント別売上高

(百万円)



□ プロダクトマーケティング

- BIツール「TM1」、「BOARD」の販売伸長
- セキュリティ製品「NIRVANA Rapps」好調
- 大型マルチディスプレイの受注が減少

□ ビジネスソリューション

- システム受託開発の受注増加

□ システムソリューション

- 特殊車両向け開発案件売上は堅調
- 医療機関向けシステムの受注が減少

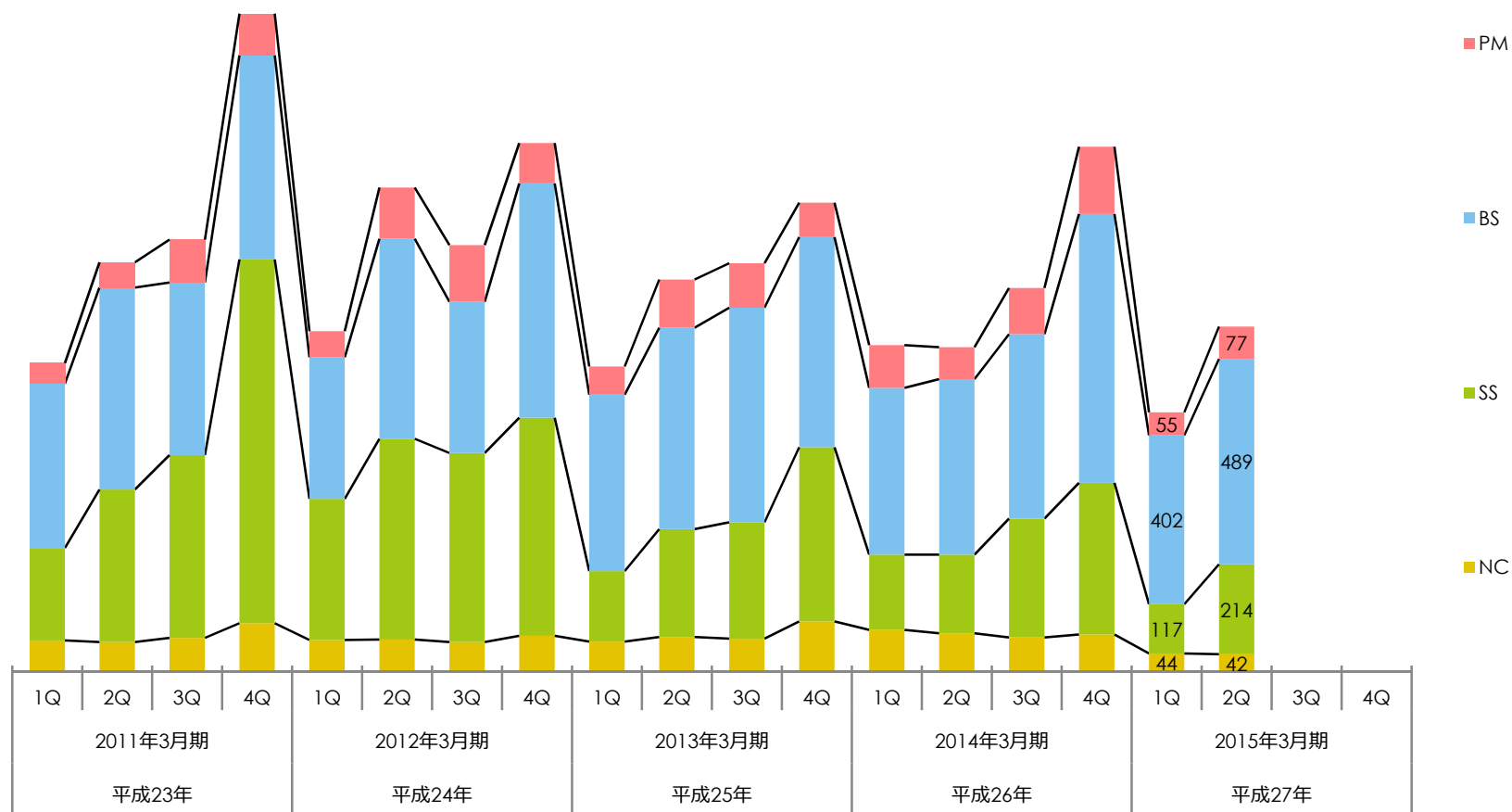
□ ネットワーク

- 減収要因は1社が連結対象外となったため
- データセンター売上は堅調

売上高推移(四半期・セグメント別)

◆ 売上トレンドは例年通り

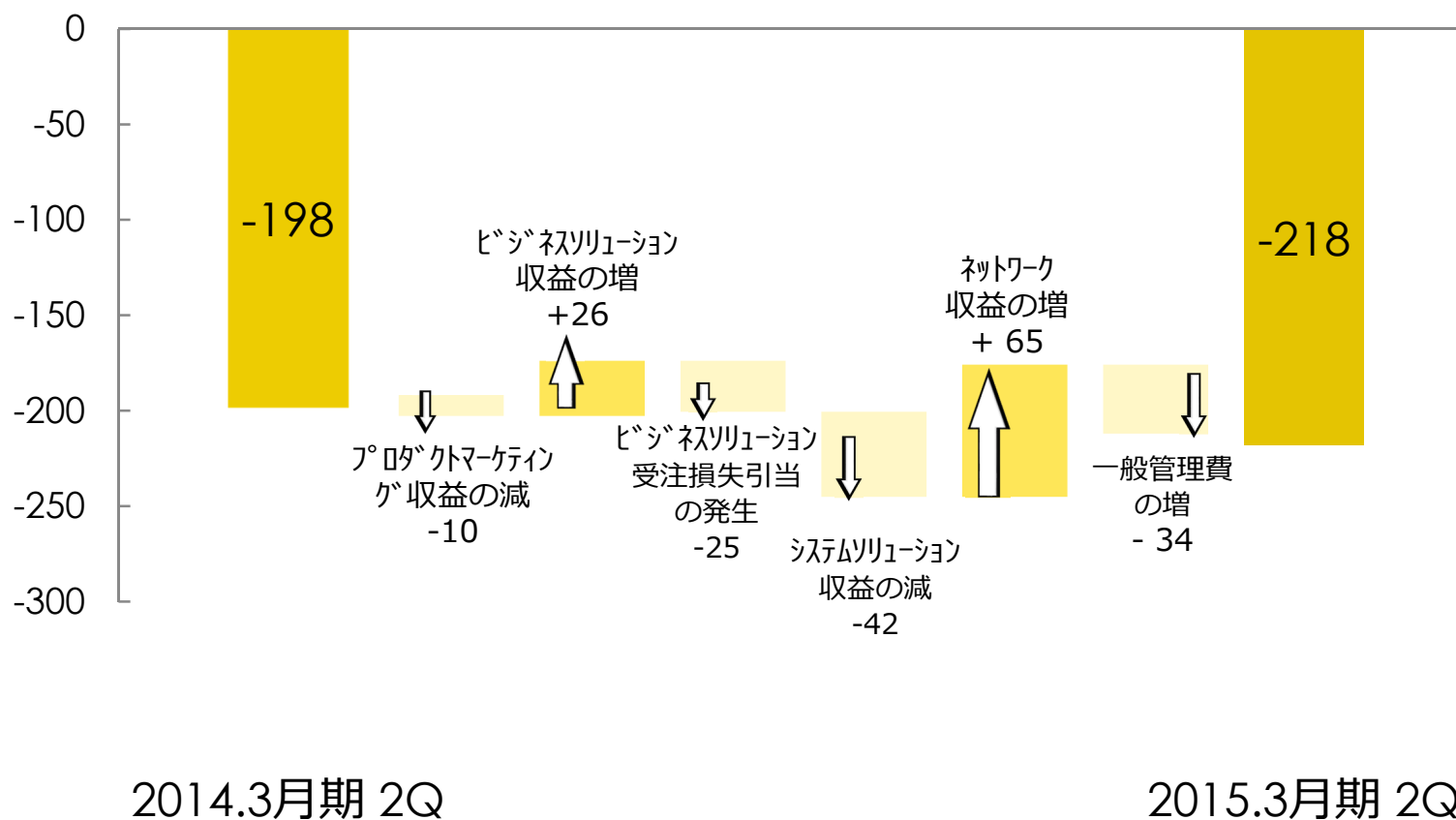
(百万円)



2015年3月期第2四半期 営業損益の状況(前年同期比)

- ◆クラウド事業のコスト配分見直し
- ◆教育・採用関係費用が増加

(百万円)



2015年3月期第2四半期 連結CFサマリー

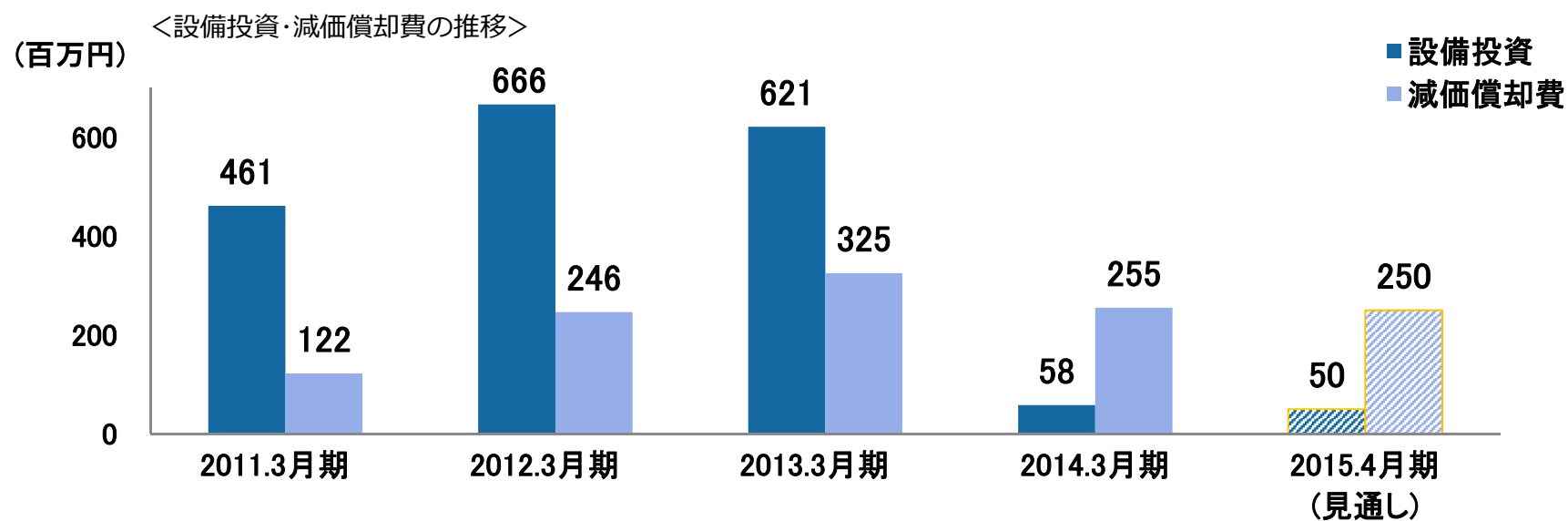
◆ 財務CFの純増により現金等残高増加

(百万円)	2014.3期 第2四半期 (13.4~13.9)	2015.3期第2四半期 (14.4~14.9)	前年同期比	
			増減額	前年同期比
営業CF	63	77	+14	122%
投資CF	53	60	+7	113%
財務CF	△98	83	+181	-
現金等増減	19	222	+203	117%
現金等残高	508	848	+340	167%

2015年3月期第2四半期 設備投資・減価償却費

◆設備投資は前年並みの見通し

(百万円)	2014.3期第2四半期 (13.4~13.9)	2015.3期第2四半期 (14.4~14.9)	前年同期比	
			増減額	前年同期比
設備投資	57	1	-56	1%
減価償却費	125	122	-3	97%



※設備投資額には(セールス・リースパックによる)リース資産は含んでおりません。

2015年3月期 連結決算の見通し

- ◆ 特別損失(有価証券評価損)の発生が通期利益に影響の見通し

連結 P/L (百万円)	2015.3期		
	第2四半期	通期計画	対前期 増減額
	実績		
売上高	1,440	4,003	+286
営業利益	△218	56	+15
経常利益	△228	45	+42
当期純利益	△287	△10	-127

経営課題、および今後に向けた方針

現在抱える経営課題、および今後の戦略・個別戦術・将来に向けた方針についてご説明します。

経営課題

- クラウド事業の早期黒字化（収益重視、スケールからカスタマイズへ）
 - 拡大重視フェーズから採算重視フェーズへの転換
 - クラウドの背景にある応用技術を活用したDaaS、仮想化などクラウド周辺SI事業への技術展開
 - 医療クラウド、物流クラウドなど、当社の顧客基盤に基づく特定用途クラウド技術基盤の推進

- ソフトウェア受託開発事業の採算性向上(よりコンサルタント型へ)
 - ソリューションのセミパッケージ化促進による開發生産性効率向上
 - 新技術への取り組み、技術者のスキルアップ、ノウハウ共有化

- ハードウェア事業の収益多角化 (集中と選択、ラインアップ選別で扱い品目強化)
 - 組み込みソフトウェア・ライブラリのライセンスビジネス化
 - 製品技術転用による他業種への展開

- グループ会社の黒字化（新サービスへの注力）
 - アリーナFXは2014年9月より新サービスZulu Trade導入開始。

ベース戦略

- 日本ラッドのマーケットポジション
 - 技術オリエンテッドな会社であり、先進的な技術に常にチャレンジすることが当社の存在意義
 - 新技術を積極活用した新サービスの創造を目指す

- 受託開発収益中心から、サービス収益の比率を増やす
 - 収益の安定化と、企業規模拡大のスピードアップが目的

- ハードからソフト、運用技術まで幅広いノウハウを活かす

- 多様な事業を展開する中で、好機な事業分野への選択と集中
 - 多くの事業を手がけてきたことがリスク分散になっている
 - 多くの小規模投資を行い、芽が出た分野には集中的に投資する

実現するための施策（構築サイド）

- 大規模案件受注への取り組み
 - 全社横断的かつ柔軟なタスクフォースチームによる大規模案件への取り組み

- 海外展開
 - 自動車関連モジュールなどでグローバルな市場に向けたライセンス展開
(ソフトウェア改良による更なる展開)
 - 良質な海外製品の積極的なアライアンス

- 業務提携やM&Aによる業容の拡大
 - 優良パッケージ、サービサーとの積極的なプロダクトSIソリューション化

- スマホを活用したコンシューマサービスへの参入

実現するための施策（リソースサイド）

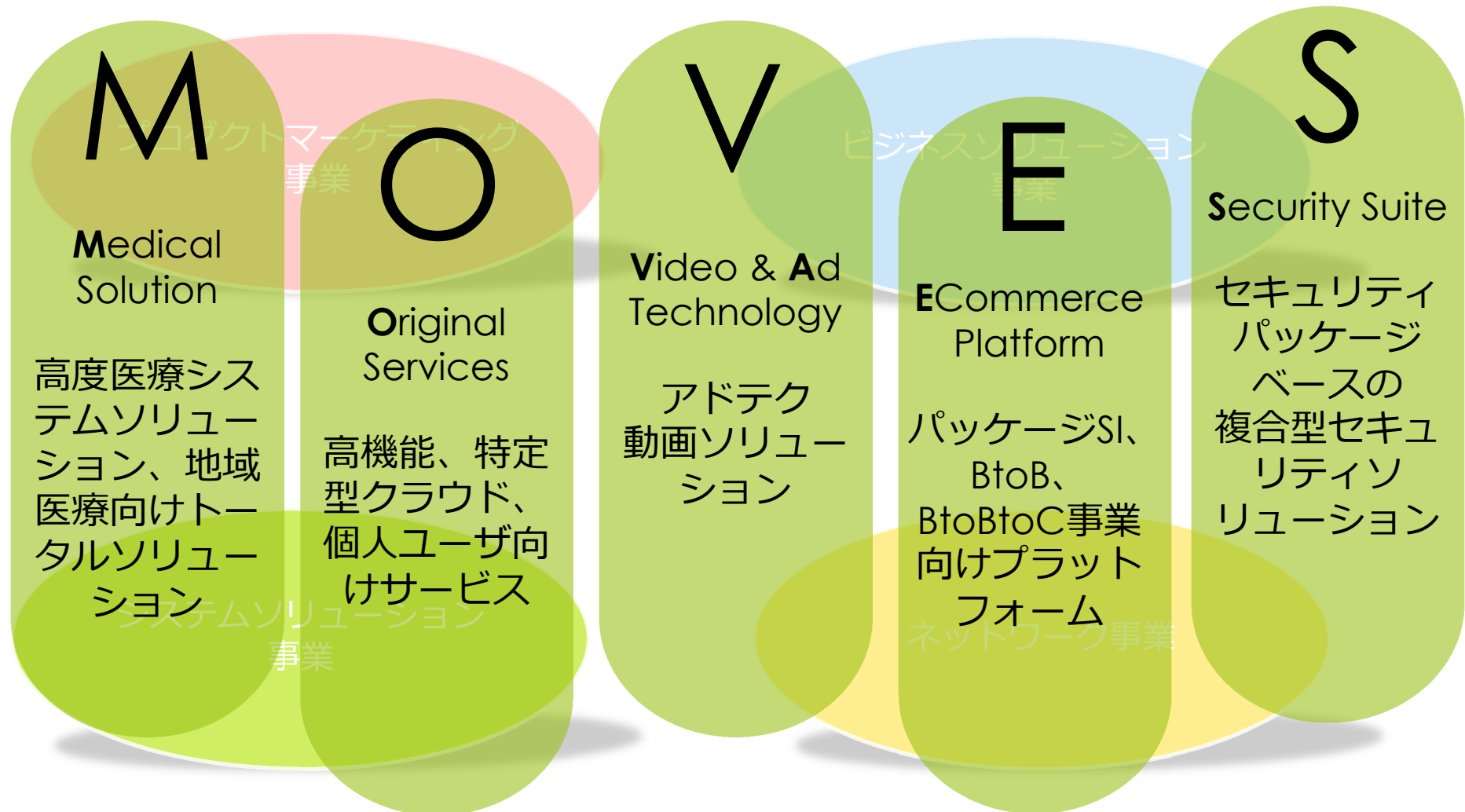
- 品質の向上
 - ベテラン社員から全社への技能伝授の体系化
 - プロマネ向けには、工程管理能力、見積積算能力、品質検査・試験能力の向上についての勉強会を定期開催
 - 営業向けには、営業ノウハウ、提案資料作成能力向上についての勉強会を定期開催

- 品質トラブルの抑止
 - 社内外における品質トラブルのケーススタディ強化と事例共有
 - OJTによるノウハウの共有

- コスト削減
 - 調達方法や設計改善による仕入れコスト削減
 - 製造方法のセミパッケージ化による納期短縮、生産性の向上
 - 迅速な配置転換と適材適所による業務改善、間接コスト削減

新規ソリューションSIサービス事業群構想 (MOVES)

多彩な業務領域を生かし、高付加価値サービス群を構築していく (下期)



連結子会社について

□ 株式会社アリーナ・エフエックス

概要

- 設立：2002年7月1日(2010年11月に連結子会社化)
- 資本金：1億1,300万円
- 代表取締役：須澤 通雅
- 所在地：東京都港区虎ノ門
- 事業内容：金融商品取引業 (第一種金融商品取引業/投資助言・代理業)
- 登録：関東財務局長(金商)245号
- <http://arena-fx.co.jp>

株式会社アリーナ・エフエックス



- 業務内容
 - FX(外国為替証拠金取引)専業

- 市場環境
 - FXの規制強化により業界全体が縮小傾向 (ただし市場は拡大)
 - FXはシステム産業であり、システム開発力の強いところに優位性あり
 - 基本的には資本力のある企業に有利だが、小資本でも独自性の高いサービスを導入した企業が成功する事例あり





- 経営課題と施策
 - 日本で唯一、世界で人気のユニークなサービス「**Arena FX Zulu Trade**」を9月5日に導入開始
 - 資本力が必要な事業であり、増資を中心とした資金調達が課題

□ 世界192カ国で50万人以上のユーザーを持つZuluTradeを日本初導入

□ グループ収益向上のための中核戦略サービスとして位置づけ

□ ZuluTradeの特長

- 世界のFXトレーダー約10万人から厳選されたトップトレーダーを「フォロー」することで自動的に自分の口座で為替売買が行われる
- いわば「オーダーメイドできるマイ・ヘッジファンド」サービス
- 従来型FXよりも投資信託、ヘッジファンドに近い性格の金融商品であり、富裕層を中心にターゲットिंग

<p>優れたシグナルプロバイダーを提供</p>  <p>ZuluTradeには、世界中より優れた数多くのシグナルプロバイダーが登録されているため、お客様ご自身にあったシグナルプロバイダーを見つけてフォロー（選択）するだけでシステムトレードを行うことができます。</p>	<p>直感的な操作方法</p>  <p>シグナルプロバイダーの選択方法は、各シグナルプロバイダーに表示されている「フォロー」ボタンをクリックするだけです。シグナルプロバイダーはランキング形式で表示されるため、気に入ったシグナルプロバイダーを簡単に見つけることができます。（※1、※2）</p>
<p>サーバー型プラットフォーム</p>  <p>ZuluTradeはサーバー型プラットフォームであるため、シグナルプロバイダーのフォロー（選択）をしていれば、ZuluTradeを起動していなくても土日を除いて24時間システムトレードを行います。（※3）</p>	<p>お客様の口座を自動保護</p>  <p>「ZuluGuard」は、フォロー（選択）したシグナルプロバイダーの取引姿勢を監視し、取引戦略に急激な変更が検出された場合、3つの保護スキームにおいて自動的にそれぞれ3つの対応法を行う口座保護機能です。（※4、※5）</p>



The screenshot shows a table of trader performance metrics. A red circle highlights the 'フォロー' (Follow) buttons for several traders, and another red circle highlights the 'フォロー' button for the trader 'THEMANWITHACOMEFL...'. The table includes columns for trader names, win/loss ratios, and other performance indicators.

将来に向けて

- 企業理念である「顧客企業のホームドクターであれ」の原点にもどり、顧客本位のサービス提供を目指す

※ ホームドクターとは、米国等では一般的な医療のスタイル("Family doctor")で、診療科目に限らず「かかりつけ医」が一次医療を受け持つこと。患者の子供の頃からの成長の過程や家庭環境などを熟知した上で診察をするため、親身になった適切な診断ができると考えられている。

本資料およびIRに関するお問い合わせ

日本ラッド株式会社 経営企画室

TEL:03-5574-7801

<http://www.nippon-rad.co.jp/>

<http://www.facebook.com/NipponRadInc>

本資料は、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。
本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点で入手可能な情報に基づく当社の判断であり、
その情報の正確性・完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後予告なしに変更することがあります。



日本ラッド公式Facebook