

第44期(2015年3月期) 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。

2015年5月 29日

日本ラッド株式会社

会社概要(第44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**：連結：283名(2015年3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)

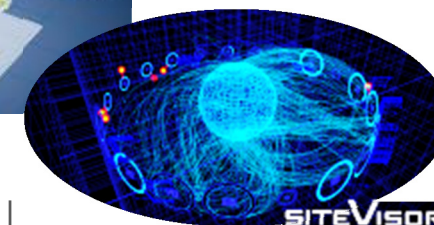
ネットワーク事業

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)
 - 包括的な情報セキュリティソリューション「Adaptive Protection」
 - 「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
 - リスト型アタック攻撃防御ツール「Copy」 扱い開始



- 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
- ビッグデータ領域でのFPGA⁽¹⁾活用推進で電気通信大学と提携
 - 1. FPGA(Field Programmable Gate Array) 書き換え可能な論理回路が多数配列された大規模集積回路
- 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
- 技術者人材確保が継続課題

<システムソリューション事業>

- 従来の主力事業であった特殊車両向け車載システムは新規の開発が収束方向のため、積み上げたノウハウを活かした新しいハードウェア一体化ソリューションにチャレンジ中
- メディカル関連では、「国際モダンホスピタルショー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>

- 「SaaSes」から「SaaSes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
 - 法人向けは従来のXen系からVMware系に仮想化システム基盤を刷新し、限界性能に優れた物理サーバと、コストパフォーマンスと可用性に優れた仮想化サーバを共存できる「ハイブリッドクラウド」をコンセプトとして推進中
- 「SaaSes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
- データセンター資産の一部について減損を実施、B/Sの「軽量化」で来期P/Lは改善へ



株式会社インプレス発行

第44期(2015年3月期) 決算の概要

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 連結業績サマリー

- ◆ 1社の連結除外が売上に影響
- ◆ データセンター資産減損損失および繰延税金資産の取崩しが発生

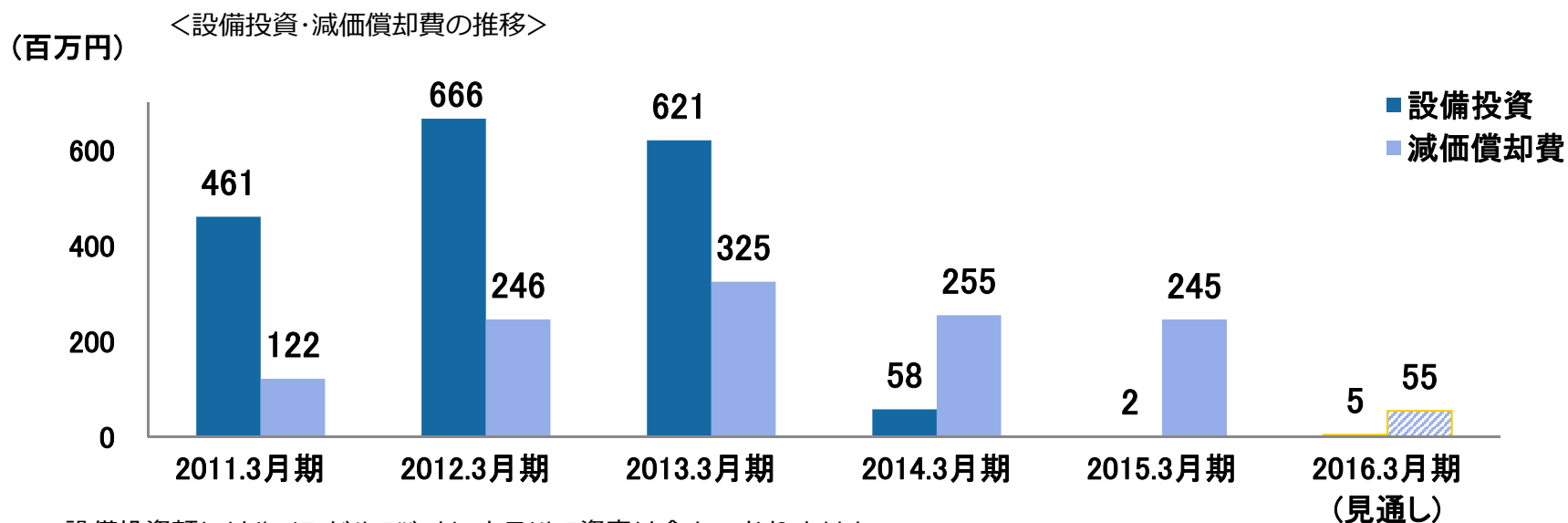
P/L (百万円)	2014.3期 (13.4~14.3)	2015.3期 (14.4~15.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高	3,717	3,082	-635	-17.1%
EBITDA*	267	△35	-302	—
営業利益	11	△280	-291	—
経常利益	3	△284	-287	—
当期純利益	117	△1,212	-1,329	—

* EBITDA・・・営業利益 + 減価償却費

2015年3月期 設備投資・減価償却費

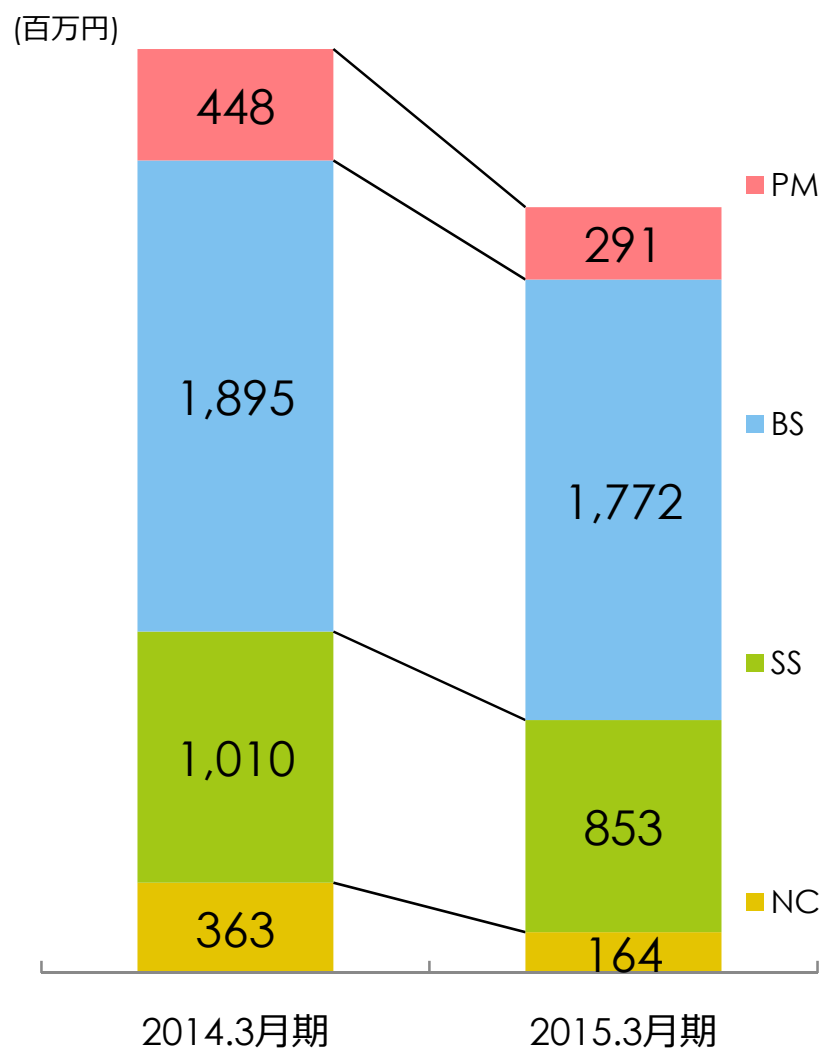
◆ データセンター資産減損により、償却費は大幅減少の見込み

(百万円)	2014.3期 (13.4~14.3)	2015.3期 (14.4~15.3)	前年同期比		2016.3期 見通し
			増減額	前年同期比	
設備投資	58	2	-56	3%	5
減価償却費	255	245	-10	96%	55



設備投資額には(セールアンドリースバックによる)リース資産は含んでおりません。

2015年3月期 セグメント別売上高



□ プロダクトマーケティング(PM)

- 大型マルチディスプレイの受注不調による売上減
- BI製品、セキュリティ製品は堅調

□ ビジネスソリューション(BS)

- 派遣常駐型開発の受注堅調
- 西日本エリアでの営業が不振、営業人材の拡充が課題

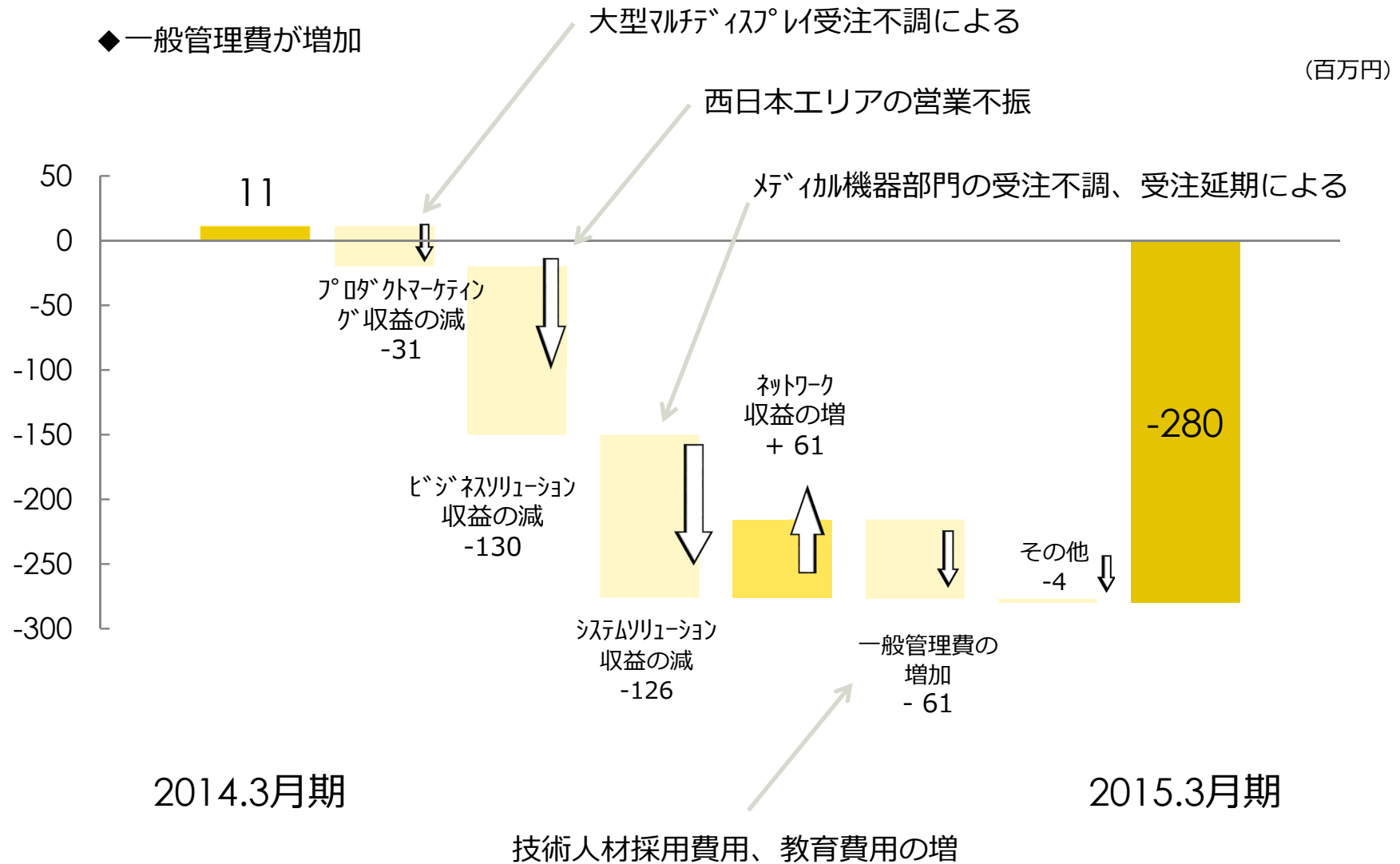
□ システムソリューション(SS)

- 緊急車両向け開発案件売上増
- 医療機関向けシステムの納品翌期へずれ込み

□ ネットワーク (NC)

- 1社が連結対象外となったことによる減収
- データセンター売上は堅調

2015年3月期 連結営業損益の状況(前年比)



2015年3月期 連結CFサマリー

◆ 営業CFの純増により現金等残高増加

(百万円)	2014.3期 (13.4~14.3)	2015.3期 (14.4~15.3)	前年同期比	
			増減額	前年同期比
営業CF	167	154	- 13	- 8%
投資CF	46	57	+11	+24%
財務CF	△76	△53	+23	-
現金等増減	138	158	+20	15%
現金等残高	626	784	+158	+25%

2016年3月期 連結通期計画

- ◆ マルチディスプレイ部門、メディカル部門の受注復調により売上は回復見込み
- ◆ データセンター減損実施で減価償却費大幅減により経常利益、当期純利益は大幅回復見込み

連結 P/L (百万円)	2015.3期	2016.3期	
	実績	通期計画	対前期 増減額
売上高	3,082	3,746	+664
営業利益	△280	196	+476
経常利益	△284	190	+474
当期純利益	△1,212	176	+1,388

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。

2015年3月期 セグメント別売上比率

■ プロダクトマーケティング

プロダクトマーケティング事業部

- BIツール(Cognos TM1)
- 企業業績管理ツール(BOARD)
- 統計・分析サービス
- 大型マルチパネルディスプレイ表示装置輸入、開発、販売、保守
- 各種セキュリティ関連製品販売、保守

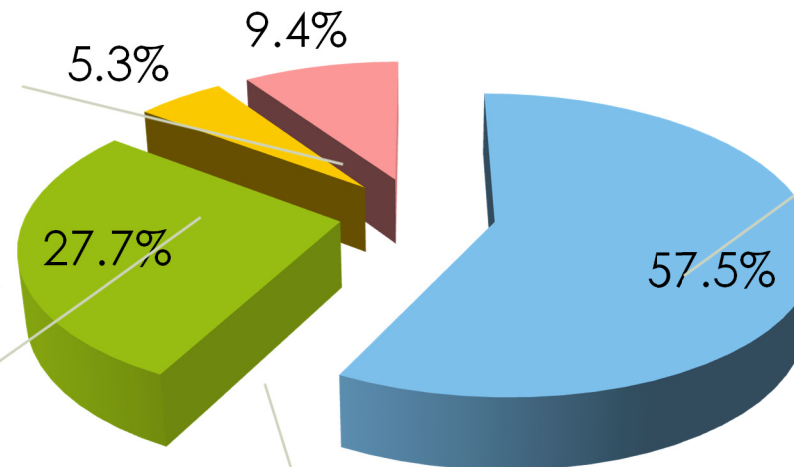
■ ネットワーク

クラウド事業部

- データセンター(目黒区内)
- クラウドシステム開発
- サーバ、ネットワーク構築
- システム運用

関連会社

- 株式会社アリーナ・エフエックス
(外国為替証拠金取引(FX)事業)



■ システムソリューション

システムソリューション事業部

- 警察、消防向けシステム
- 通信機器メーカー向けソフトウェア開発
- 組み込み系ソフトウェア開発
- 自動車関連ソフトウェア開発

メディカル事業エリア

- 検査健診システム
- 再来受付機、表示システム

■ ビジネスソリューション

第一ソリューション事業部

- 金融、公共、一般企業全般のビジネス系システム
- EC、Webシステム、他

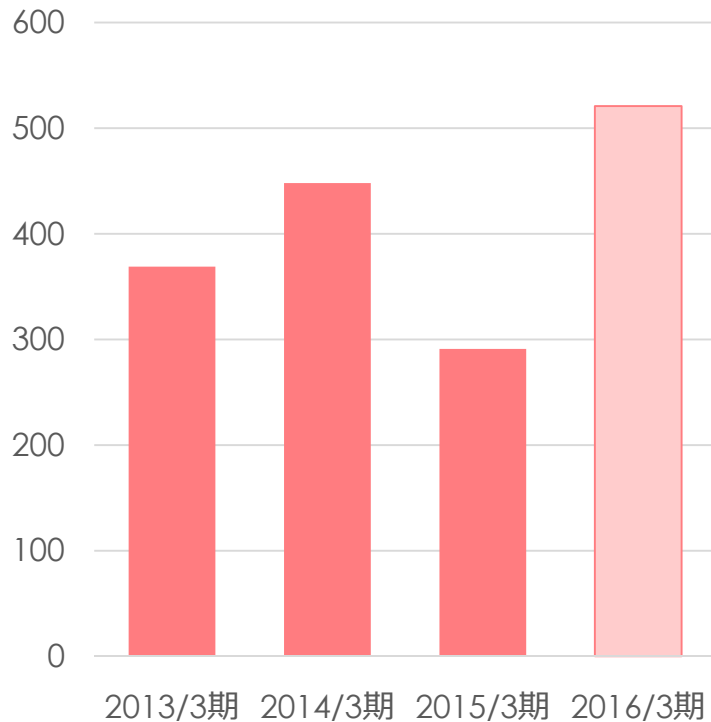
第二ソリューション事業部

- 製造業、販売業向けビジネスシステム
- PC POS、在庫適正化システム、他
- 物流業向けビジネスシステム
- 物流管理システム、オートメーションシステム
- 流通業向けビジネスシステム
- EDI、販売管理システム

ビッグデータ事業部

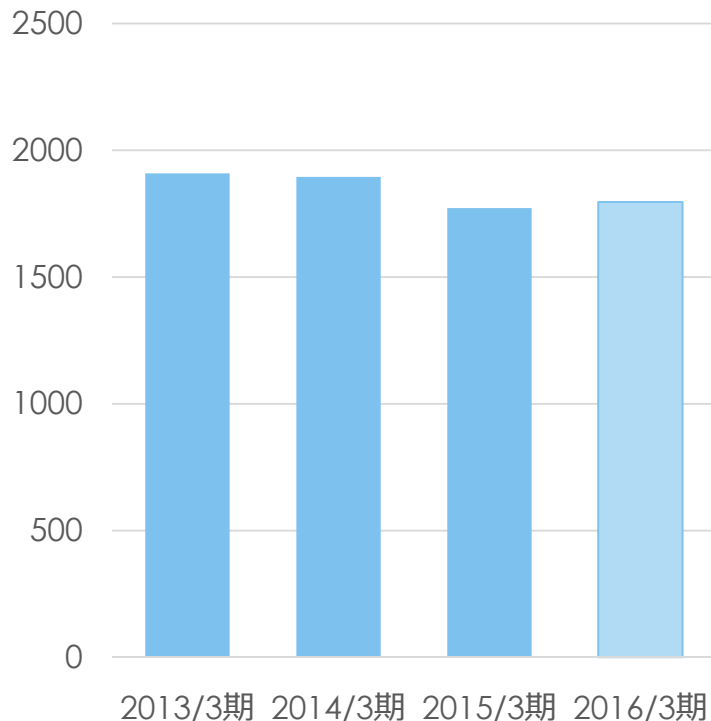
- ビッグデータ活用システム構築・ソリューションサービス
- データマイニング、テキストマイニング
- 統計・分析・数値モデル化、シミュレーション、医療データ分析請負

プロダクトマーケティング事業セグメントの見通し



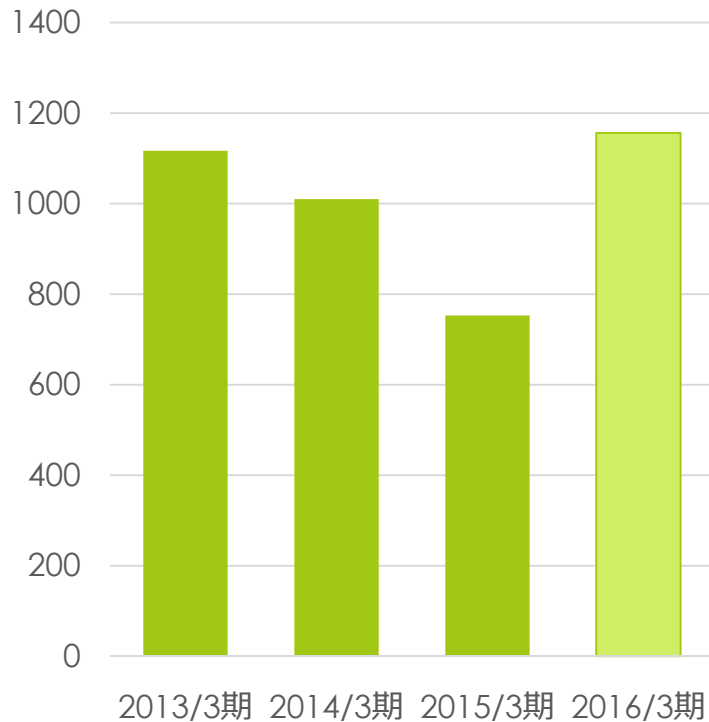
- 主要製品群は3つ
 - BIツール「TM1」「BOARD」
 - 大型タッチパネルディスプレイ (プロ向け高品位)
 - セキュリティ「NIRVANA」「Copy」 etc.
- 44期減収要因はディスプレイの受注不振
 - ディスプレイは売上が乱高下する予測の難しい事業
 - 45期は既に大型商談が進んでおり受注回復見込み
 - リンクや8K化に応じ市場は拡大の予想
 - ただし、ディスプレイ単価下落など外部環境変化により中期的な増収は困難な見通し
 - タッチパネルを活用したユニークなソリューションの拡充により利益を確保
 - タッチパネル向けサイネージメーカーとの連携、業務提携
 - ディスプレイ本体よりも映像制御、伝送装置など強みのある製品に力点
- BI製品、セキュリティともに中期的には市場は拡大の見通し
- BOARD、Copyなど、他社にないユニークな製品を拡販

ビジネスソリューション事業セグメントの見通し



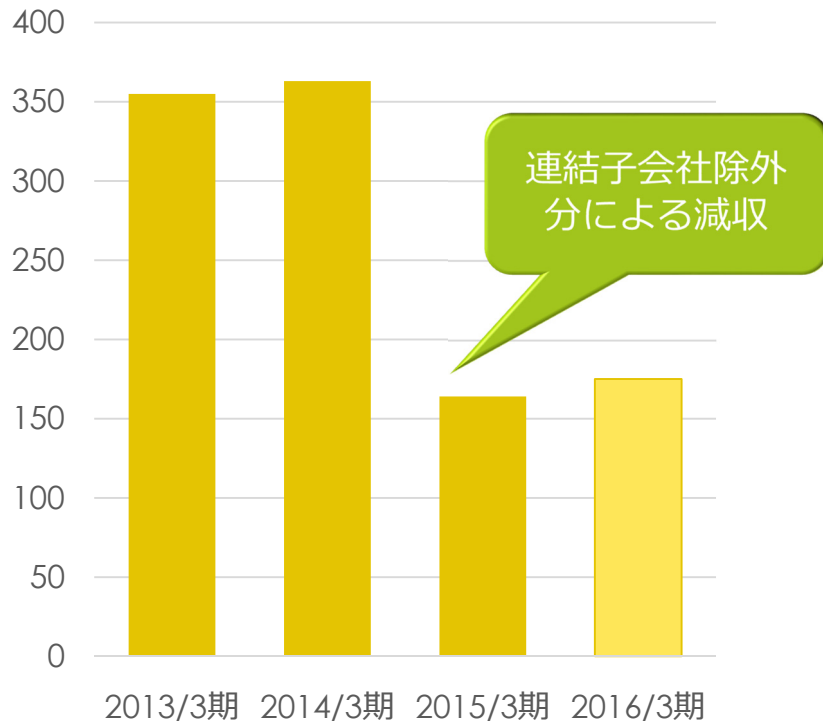
- 需要は好調だが人材難
 - 45期6月より中途採用広告を大幅増し、中途人材獲得を推進。年間30名の中途採用を目指す。
 - 社内リソースの適正配置により需要に応じた人員配置の徹底
- 技術教育の充実や高度資格(プロマネ、セキュリティスペシャリスト等)の取得推進により受注単価下落に歯止め
- ビッグデータ関連システム開発など高度で新しい技術分野へのチャレンジにより研究開発型企業としての市場評価の向上を目指す

システムソリューション事業セグメントの見通し



- 44期減収原因はメディカル機器事業の受注不振
 - 社内のメディカル関連事業と人材を集約し、新たにメディカル事業部を創設して人材活用、営業の効率化
 - 再来受付機など主力製品のバージョンアップ、新製品投入による巻き返しを図る
- 主力製品であった車載機の継続的な市場縮小も減収原因の一つ
 - ハードウェア開発ノウハウを活かし新たな製品分野への仕込み中であり、45期には新たに2製品が市場に出る予定
- エンベデッド(組み込みソフト)は45期後半から自動車メーカーへの納品が本格化
 - 知財ライセンス事業のため原価率低く高い利益率
- 画像処理や通信にFPGAを活用してきたノウハウをビッグデータ分野に応用
- 積極的な製品ラインナップ転換を図る

ネットワーク事業セグメントの見通し



- 2015年3月期より、子会社1社が連結対象から外れたことにより約2億円の減収
- データセンター(クラウド)事業
 - 減損実施により減価償却費大幅減し損益大幅回復の見通しだが、通期黒字化には更なる施策と時間が必要
 - IaaS(パブリッククラウド)は市場競争激化により収益悪化、個人向けサービスを止めて法人向けに集約
 - 他社ソフトのSaaS基盤としてのプラットフォーム事業が好調
 - MaLionクラウドが受注好調(前年度比376%成長)
 - 同様な付加価値をつけてのサービスモデルでの収益化を推進

その他事業の見通し

- 連結子会社 アリーナ・エフエックス
 - 世界最大規模のシステムトレーディング ZuluTrade(本社：ギリシャ)を2014年9月に国内発導入、顧客評判は上々
 - 資本政策と集客が課題
 - 詳細は後述

新規事業エリアのテーマ(M-O-V-E-S)と進捗

□ Medical Solution

- 4月より新たに「メディカル事業部」を新設、ソフトウェア開発とハードウェア・システム部門を統合
- 全国300以上の中～大規模医療機関の顧客を基盤に、継続的な製品の改良によりシェアアップを目指す

□ Original Services

- 「通信ネットワークの見える化」をテーマに、NIRVANA Rappsなど他社にないオリジナル製品の拡充
- 子会社のアリーナ・エフエックス (詳細後述)

□ Video & Ad-Technology

- 業界大手の動画配信プラットフォーム企業と連携中、専任のプロジェクトチームを編成済
- 現在1つ目のSI案件を実施中、年内に更に1~2件の大型案件獲得を目指す

□ E-Commerce Platform

- 業界大手のECパッケージ企業と連携して大型ECサイト構築案件がまもなく納品
- ノウハウをベースに年内に更に1~2件の大口案件獲得を目指す

□ Security Suite

- NIRVANAについてはNICT(情報通信研究機構)と連携し機能改良バージョンを開発開始
- 「Copy」、「Adaptive Protection」などユニークな製品ラインナップを増やし、新規市場を開拓

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
 - ◆ 積極的なアライアンス構築を通じた案件の大口化、安定化

- ◆ 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
 - ◆ 国産ソフトウェアの取り込み・カスタマイズからの販売展開（先ず東南アジア）

- ◆ 業務提携、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
 - ◆ ビッグデータを軸としたサービス、プロダクトベンダーの取り込み

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

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：1億4,300万円
- 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
- B2C事業への参入をテーマに、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ینگ

<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>



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