

第43期(2014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。

2014年6月6日

日本ラッド株式会社

会社概要(第43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：299名、連結：313名(2014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)
 - 株式会社シアター・テレビジョン(24.4%)：委託放送事業・ネット配信・映像制作

事業概要(第43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)

ネットワークコンピューティング事業

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

□ VECTANT SDM(クラウド型ITインフラ機器管理サービス)

□ MaLion 4

(PC一元管理対応の情報漏洩対策 + IT資産管理ツール)



□ BIソリューション

□ BI&CPM製品「BOARD」

□ キーワード「Big Data」



□ マルチパネルディスプレイの販売好調

□ 警察機関、大学、レース場関連施設などへ納入

□ プロフェッショナル4Kディスプレイ

(タッチパネル、3D対応)



事業別トピックス(2) – ビジネスソリューション事業

- ビッグデータ事業部新設
 - NTT コミュニケーションズとビッグデータ解析で協業
 - よなごスマートライフ・プロジェクトでビッグデータ分析システムの開発に協力

- 新パッケージソリューションの増強
 - データマイニングツール「SPSS」
 - VTIGER (オープンソースCRM)

- 受託開発ビジネスは堅調に推移、回復基調

- 大阪・名古屋エリアの受注は回復

事業別トピックス(3) – システムソリューション事業

- メディカル関連製品
 - 帝京大学医学部医師とのコラボレーションにより臨床研究向けソリューション「医療クラウド症例割付」の販売開始
 - 国内の再生医療技術ベンチャー向けデータ基盤システム構築、再生医療分野への支援を開始
- 緊急車両向けシステム
 - 緊急車両向け車載情報端末の受注
- 原子炉内調査用水上ロボットの映像システム受注



事業別トピックス(4) – クラウド・データセンター事業

- 他社SaaS製品向けプラットフォーム提供開始
 - 情報漏えい対策ツール「MaLion Cloud」などが受注好調

- 新サービス体制へのリニューアル（2014年4月1日より）
 - 新体制・基盤システムの合理化による大幅なコスト低減の実現（2014年1月より）
 - 「SaaSes」から「SaaSesクラウド」へ
（法人向けニーズに特化した低価格高信頼性クラウドサービス）

第43期(2014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。

※すべて連結数値のご説明です。

2014年3月期 連結業績サマリー

P/L (百万円)	2013.3期 (12.4~13.3)	2014.3期 (13.4~14.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高	3,754	3,717	-37	-1%
EBITDA*	259	267	+8	+3%
営業利益	△66	11	+77	-
経常利益	△64	3	+67	-
当期純利益	△39	117	+156	-

* EBITDA・・・営業利益 + 減価償却費

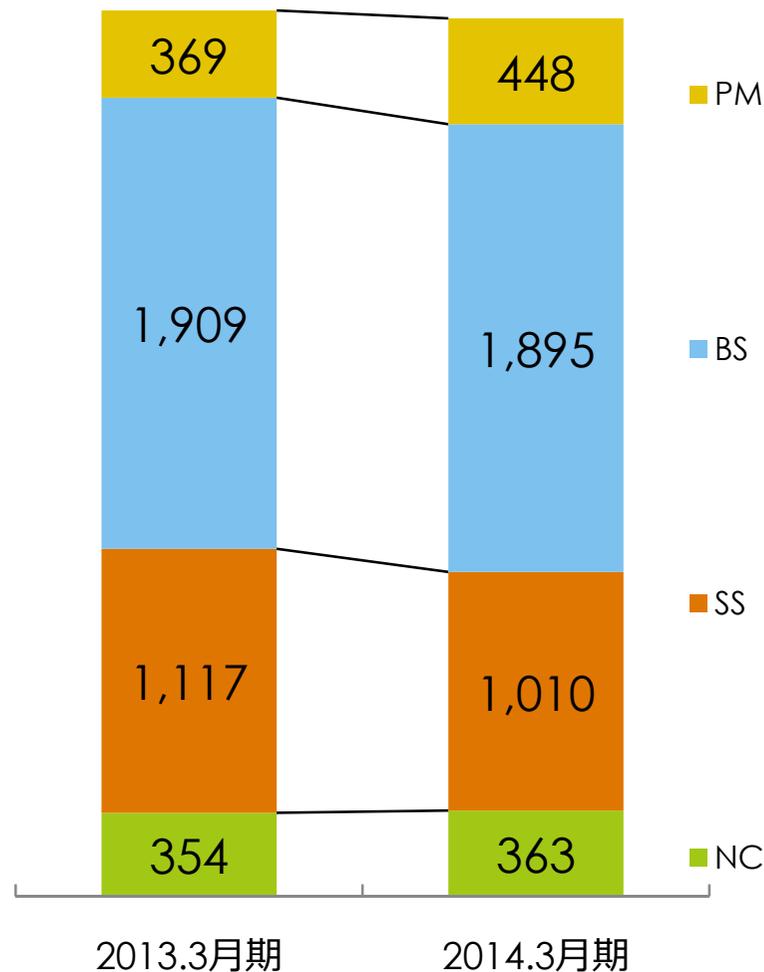
2014年3月期 連結業績予想に対する達成率

◆システムリユース以外は概ね計画どおり

セグメント別 売上高 (百万円)	実績達成状況					通期計画
	実績	達成率	0%	50%	100%	
プロダクト マーケティング	448	101%				443
ビジネス リユース	1,895	96%				1,966
システム リユース	1,010	80%				1,264
ネットワーク	363	103%				352

2014年3月 連結セグメント別売上高

(百万円)



□ プロダクトマーケティング(PM)

- マルチスクリーンディスプレイや、4Kディスプレイの販売好調
- BI製品販売は堅調

□ ビジネスソリューション(BS)

- 派遣常駐型受託開発の安定受注

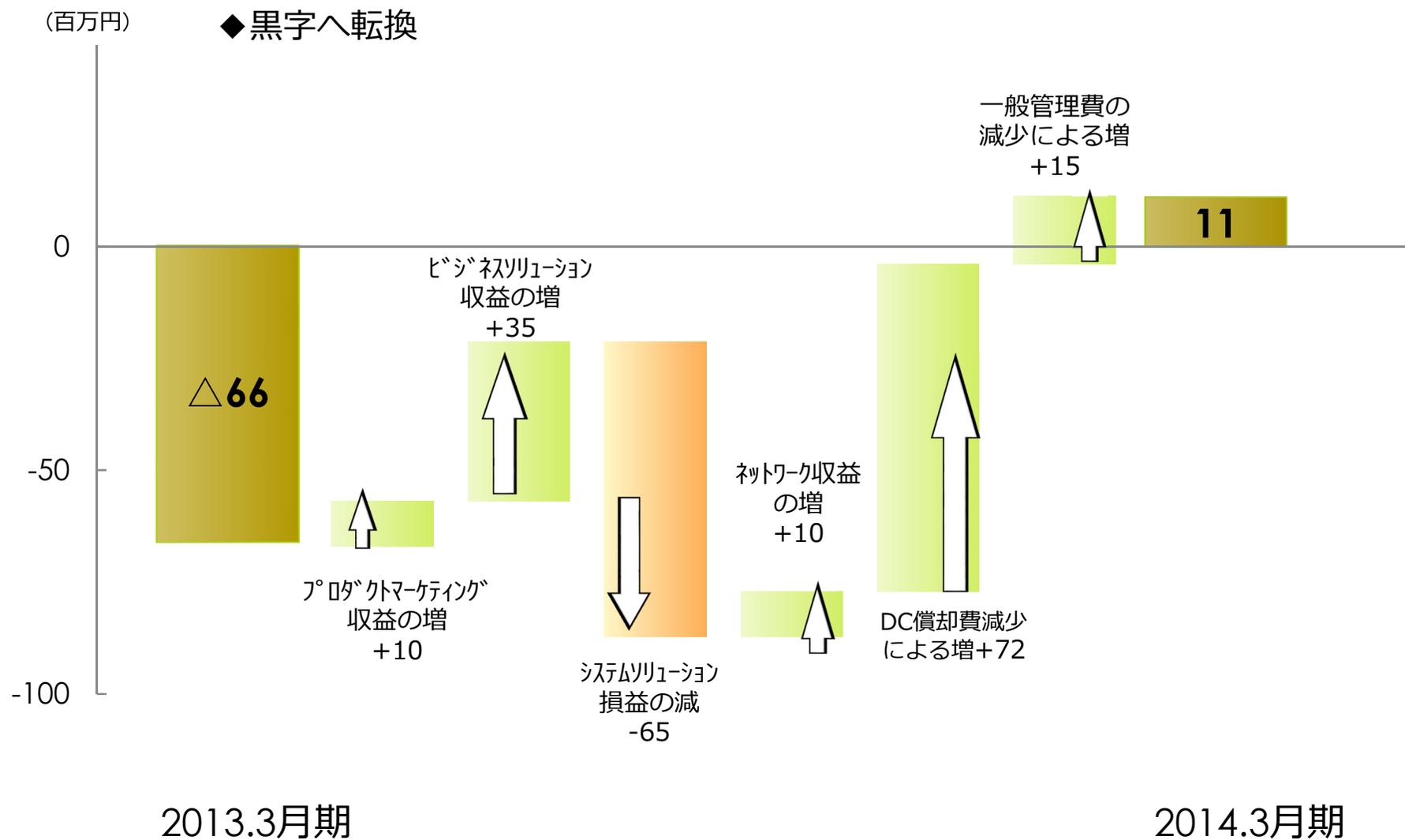
□ システムソリューション(SS)

- 医事システム販売は拡大

□ ネットワーク(NC)

- データセンター事業の売上堅調
- 子会社売上の純額計上による減収

2014年3月期 連結営業損益



2014年3月期 連結CFサマリー

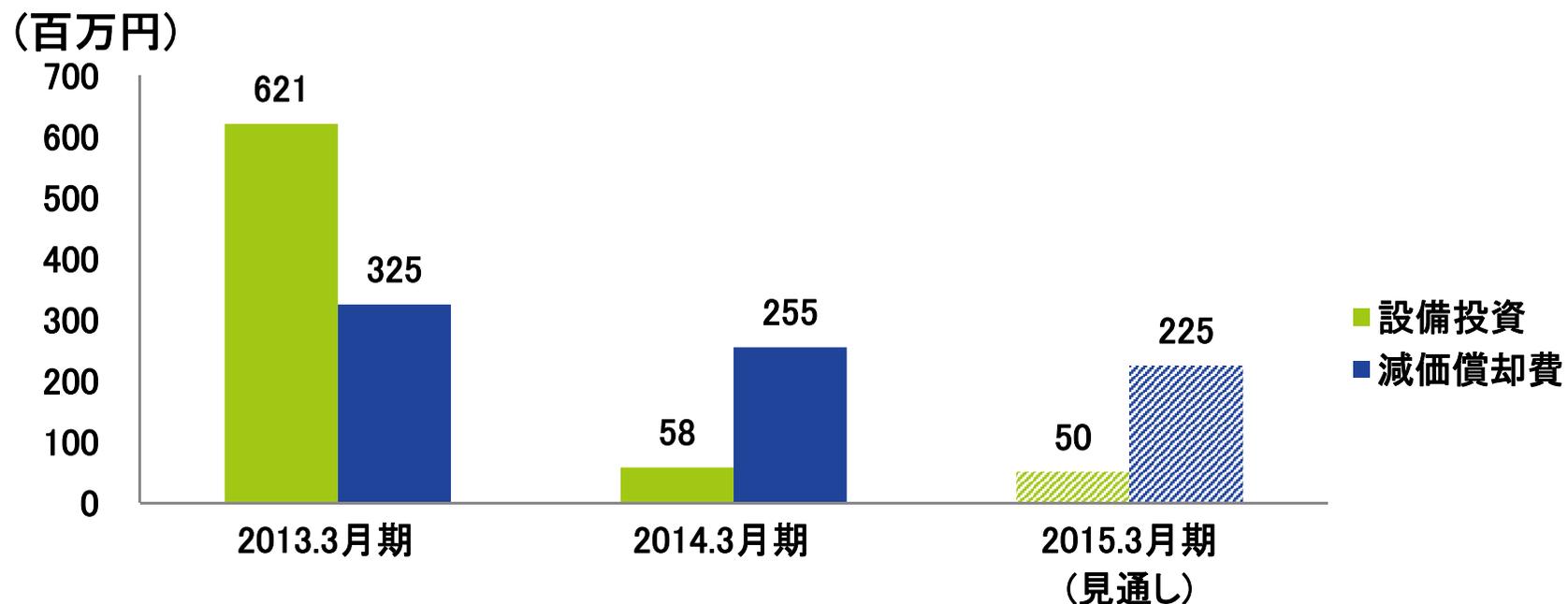
◆現金等の残高、1億以上増加

(百万円)	2013.3期 (12.4~13.3)	2014.3期 (13.4~14.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
営業CF	454	167	-287	-63%
投資CF	△421	+46	+467	-
財務CF	△619	△76	+543	-
現金等増減	△583	138	+721	-
現金等残高	488	626	+138	+28%

2014年3月期 設備投資・減価償却費

◆データセンター投資は一段落

(百万円)	2013.3期 (12.4~13.3)	2014.3期 (13.4~14.3)	前年比		2015.3期 見通し (14.4~15.3)
			増減額	前年同期比	
設備投資	621	58	-563	9%	50
減価償却費	325	255	-70	78%	225



2015年3月期 連結通期計画

連結 P/L (百万円)	2014.3期	2015.3期	
	実績	通期計画	対前年 増減額
売上高	3,717	4,003	+286
営業利益	11	56	+45
経常利益	3	45	+42
当期純利益	117	33	-84

2015年3月期 連結セグメント別通期計画

セグメント P/L (百万円)		2014.3期		2015.3期	
		実績	対前年 増減額	通期計画	対前年 増減額
プロダクト マーケティング	売上高	448	+78	457	+9
	セグメント利益	49	+10	53	+4
ビジネス ソリューション	売上高	1,895	-16	2,098	+203
	セグメント利益	373	+35	378	+5
システム ソリューション	売上高	1,010	-108	1,149	+139
	セグメント利益	153	-65	174	+21
ネットワーク	売上高	363	+8	200	-163
	セグメント利益	△266	+83	△213	+53
その他	売上高	2	+1	100	+98
	セグメント利益	△32	+1	20	+52

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

- 新しい収益の柱の確立 (44期メインテーマ)
- クラウド事業の早期黒字化
 - 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、仮想化などの、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に特化した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
 - ソリューションのセミパッケージ化促進による開発生産性効率向上
 - 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（ナレッジ）
- ハードウェア事業の収益多角化 (少ない品目に依存し過ぎているリスク)
 - 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
 - シアターテレビジョンは当期で単独黒字化達成済み
 - アリーナFXは2014年7月(予定)より新サービス導入予定により今期黒字化を目指す

基本戦略

- 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

攻めの戦略

- 大規模案件受注への取り組み
 - 営業推進部(新設)を中心とした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

- スマホを活用したコンシューマサービスへの参入

守りの戦略

- 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

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。

グループ会社について

□ 株式会社シアター・テレビジョン

概要

- 設立：1995年11月22日(2009年2月に連結子会社化)
- 資本金：11,056万円
- 代表取締役：濱田麻記子
- 所在地：東京都港区虎ノ門

□ 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：9,750万円
- 代表取締役：濱田麻記子
- 所在地：東京都港区虎ノ門
- 登録：関東財務局長(金商)245号

株式会社シアター・テレビジョン

□ 業務内容

- CS(衛星放送)番組の制作、企業向け映像コンテンツの受託制作
- (旧スカパー! Ch.262) → **スカパー! HD Ch.547**で番組提供中

□ 市場環境

- TV離れによりネット動画へのシフト中。メディア全般が苦戦する中、特にCS放送事業は苦戦。独自性の強い局が生き残り。
- 地デジ化によりBSへシフトする中、124/128系CS各社は苦戦中。

□ 経営状況

- 当期(2013年12月)、当社連結後**初の単独黒字化を達成**
- 2013年12月に第三者割当増資を受け入れ、当社持ち分は64%から24%に低下(連結子会社から**持分法適用会社**へ)

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
 - 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
- 経営状況
 - 当局との調整により遅れていたが新サービス立ち上げに目処
 - 課題と状況
 - 海外サービスの国内初導入に向けての仕様変更(国内法対応バージョンの開発)：完了
 - 国内法人の設立：2014年6月予定
 - 投資助言業登録：2014年7月予定
 - 2014年7月中のサービス立ち上げを目指す
 - 資本力が必要な事業であり、増資も検討中

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

資料に関してのお問い合わせ先
経営企画室 TEL03-5574-7801



日本ラッドは大和インベスターリレーションズ株式会社が発表した「インターネットIRサイトの優秀企業」に選定されました。

<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。