

大和喜一（ヤマト キイチ）

日本ラッド株式会社副社長



高品位プロダクツ戦略が 第二次成長フェーズを開く

◆2008年3月期（第37期）決算概要

当社はソフトウェア開発、通信ネットワーク構築、ハードウェア・ファームウェア開発、ヒューマンウェア開発を手掛けるトータルITソリューションプロバイダーである。創立は1971年6月7日であり1999年11月9日にJASDAQに上場を果たした。現従業員数は296名を数える。当社は社会システムの構築を通して社会貢献を果たすことを目標として、業務を遂行している。

2008年3月期の売上高は41億52百万円、営業利益は1億4百万円、経常利益は94百万円、当期純損失は90百万円で、期初予想、前年度実績を共に下回る結果となった。

2007年3月期と比較した連結売上高の分析から浮かび上がったプラス要因は幾つかある。一つ目は子会社の売上増である。これは主に子会社の日本ラッド情報サービス(株)の人材派遣業の売上高増進に起因するものである。二つ目がプロダクツの売上増である。これは地図情報を利用したコミュニティバス運行システム、デマンド交通システムが好調で、その所管部署であるプロダクト第二事業部の売上が前期の1億15百万円から2億33百万円と約2倍に増進したことを主要因とする。

マイナス要因としては、ソフトウェアの受託開発において前期から引き続いた不採算案件による機会損失の発生、派遣法施行の影響で一括案件以外の二次、三次請けの業務において協力会社を利用できず、首都圏、地方共に受託ソフト開発が減少したこと等が挙げられる。

2007年3月期と比較した連結営業利益の分析から浮かび上がったプラス要因としては、営業利益ベースで損失を計上していた関連会社、(株)CDMJが前年度中に連結除外したことにより、20百万円のプラスとなったこと、および経費削減策が奏功したことが挙げられる。

マイナス要因としては、売上高の減少による粗利益の減少、期初の組織変更等による人件費の増加、当期から販売活動を開始したETI Solutionの販売促進費、償却費の増加、さらにJSOX法対応費、IR費等の増加により販管費が増加したことが挙げられる。

2008年3月期の損益計算における当期純利益の大きなポイントとして、1億79百万円の特別損失の発生がある。これは米国ETI社への出資について投資有価証券評価損57百万円を計上したこと、米国APPLIX社への前渡金によって取得したTM1のライセンスについて、販売による消化の可能性に基づき、評価損83百万円を計上したこと、さらに退職給付債務の計算方法変更による積立不足額44百万円を積み立てたこと等によるものである。これにより当期純損失は90百万円となった。

当期末の財務状況の最大ポイントは、社債3億円の償還等により、流動資産の現預金と固定負債が3億円程度減少していることである。総資産は前期比4億80百万円の減少となっている。

キャッシュフローの状況だが、営業活動によるキャッシュフローは、税金等調整前純損失82百万円を計上したが、売掛債権回収による収入が1億44百万円、非キャッシュ項目の前渡金評価損の増加83百万円等により、前期比で収入増となっている。

投資活動によるキャッシュフローは、関連会社の(株)シアター・テレビジョンの株式取得26百万円に(株)アームへの出資16百万円を合わせて42百万円の支出があったが、前期はETI社へ100万ドルの出資があったことから、前期比では支出減となっている。財務活動によるキャッシュフローは、社債償還による支出3億円等により、支出増となっている。

◆2009年3月期（第38期）業績予想

当社は2008年3月期に業績予想を達成できなかった反省から、その原因の分析および対策に万全を期し、2009年3月期は予算達成に向けて全力を尽くす決意である。連結売上高については2008年4月1日付で組織変更を行い、前期の反省点である営業力の向上に向け、営業本部の人員補強を実施、新規顧客獲得の営業活動に注力しており、また前期の初めには存在していた不採算プロジェクトもなくなったことから、前期比10.3%

増の45億80百万円を見込んでいる。一昨年の第36期売上高実績が44億82百万円であったことから、これは当社の実情に即した無理のない数値であると考えている。

その他、社内目標として、大型プロジェクトの立ち上げ、TM1等の主力製品の売上増、2007年6月に販売を開始したETI Solutionの導入実現等により、プラスアルファの数値を目指していく。

利益については、売上高の増加、また第37期に存在したJSOX法対策のソフトウェア購入等の特別な販管費支出の要因がないことに加えて、プロジェクト管理の徹底、販売費の効率化、管理費の引き締め等の施策を強力に推進することにより、連結営業利益は前期より1億23百万円増の2億27百万円を、経常利益は前期より1億16百万円増の2億10百万円を見込んでいる。また、連結当期純利益は1億15百万円を見込んでいる。

連結ベースの事業種類別売上の中で、連結子会社はプロダクツ販売他に含まれている。コア事業であるソフトウェア受託開発の売上は減少傾向となっているが、プロダクツ販売他の売上は上昇傾向にある。

2005年3月期～2009年3月期（予想値）の売上高、粗利益率、営業利益率の推移を見ると、当社は安定したソフトウェア受託開発受注を背景に前期まで堅調に売上高を伸ばしてきた。粗利益率も個々の受託案件の利益率向上努力が実を結び、20%前後まで押し上げることができた。しかし、成長率は徐々に鈍化し、当期売上高は前期比減となっている。われわれは今期以降、成長を加速する明確な戦略を打ち出し、さらなる業績向上を目指していく。

◆2008年3月期の主な取り組み

2008年3月期の特筆ニュースの一つは、次世代データ統合ツール、ETI Solutionの日本市場参入である。当社は米国ETI社と業務提携契約を結び、ETI Solutionの日本での独占販売権を取得している。以降、当社で翻訳・開発を行い、2007年6月、日本語対応版が完成したことにより、日本市場でのビジネスを本格始動した。

当社オリジナルのデマンド交通システムは、GISの地図情報に基づき、目的地までの最適コースを割り出し、タクシー会社等を利用して乗り合いで送迎するユニークな予約型交通システムである。バスの低料金とタクシーの利便性を併せ持ち、過疎地、高齢者の多い地域で利用されており、当期は福島県、宮城県、茨城県、愛媛県内の9都市に導入、2008年3月末日現在で39カ所への導入を達成している。

また、われわれはJSOX法の施行をにらみ、内部統制システムの強化を図り、内部統制室、内部通報窓口を設置し、社内規定見直しを行うなどしてコンプライアンス体制の整備を進め、企業成長への基盤固めを進めている。

また昨年末、当社と同形態のソフトウェア開発会社、(株)アームと業務資本提携契約を締結、現在、シナジーの最大化を目指して提携業務の内容を検討しているところである。その他としては、オフィシャルホームページのリニューアルや、アナリスト、個人投資家向け説明会の開催など、積極的なIR活動を実施した。2007年5月には情報セキュリティマネジメントシステム規格のISO27001を取得、情報セキュリティ強化に鋭意取り組んでいる。

◆今後の展開

2009年3月期の経営方針の柱は、「営業力の強化」、「プロダクト中心の収益モデルの確立」、「生産力の強化」の三つである。そのため、われわれは今後、内部統制システムおよびコミュニケーションの強化を図っていかうと考えている。

営業力の強化については、2008年3月期時点においてまだ生産現場と営業が一体化し切れていない現状があり、今後は営業部員を増員し、事業部主体から営業本部主体の体制に移行していかうと考えている。

プロダクト中心の収益モデルの確立については、競争優位性確保および収益力向上を期し、ETI Solution、TM1等のプロダクトを核とした新規顧客獲得体制とストック型ビジネスの収益モデルを確立していきたいと考えている。

生産力の強化については、受託開発における生産力の低下傾向を断ち切り、上昇気流を得るために事業部門と人事部門の連携強化による優秀なSE確保、プロジェクトマネジメントの体制強化、定期的なフォローサイクルの確立、技術力獲得の研さんと技術分野の明確化、分散化している社内人材リソースの集中化等を実施していく。

また、内部統制システムおよびコミュニケーション強化に関しては、JSOX法を中心に企業体としてクリーンな状態を保っていく必要があり、われわれは高い企業倫理にのっとりコンプライアンスの徹底した組織を構築して、会社の透明度をさらに高めていかうと考えている。また経営会議規程の制定、ウェブコミュニケーション

ツールの導入等により、即時かつ網羅的なコミュニケーションの一層の深化を期していく。

当社は1975年の創立以降、業績を堅調に拡大させてきたが、JASDAQ上場を行った1999年前後からは、目立った急成長を実現できていない。ETI Solution、TM1等の高品位プロダクツを中心とする事業戦略はこれから当社が向かうべき技術を集中化したビジネスモデルへのシフトチェンジと考えることができ、それをわれわれは第二次成長フェーズにステップアップするための重要な布石と位置付けている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

ETI Solutionの前期実績、当期見通し、今後の中長期的見通しを教えてください。

前期は顧客への納入までには至らなかったが、ターゲットの顧客に商品の優秀性をご認識いただくという点では、合格ラインに達したと考えており、やっとETI Solutionの販売のスタートラインに立ったと認識している。売上高は、今期も前期同様1億円を目標としている。2008年8月ごろには、またニューバージョンをリリースする予定であり、今後もETI Solutionの展開を加速していく。

(平成20年5月27日・東京)