



# 会社説明会資料

2007年9月15日

日本ラッド株式会社



# Contents

---

**1. 会社説明**

**2. 事業説明**

**3. 業績推移**

**4. 2008年3月期第1四半期実績**

**5. 今後の展開**

# 会社説明【会社概要】



**設立** 1971年6月7日

**上場** 1999年11月9日 (JASDAQ 4736)

**事業内容** システム設計・開発  
パッケージソリューション開発・販売

**代表者** 代表取締役社長 大和 喜一

**決算期** 3月

**資本金** 7億7,283万円

**発行株式数** 4,505,390株

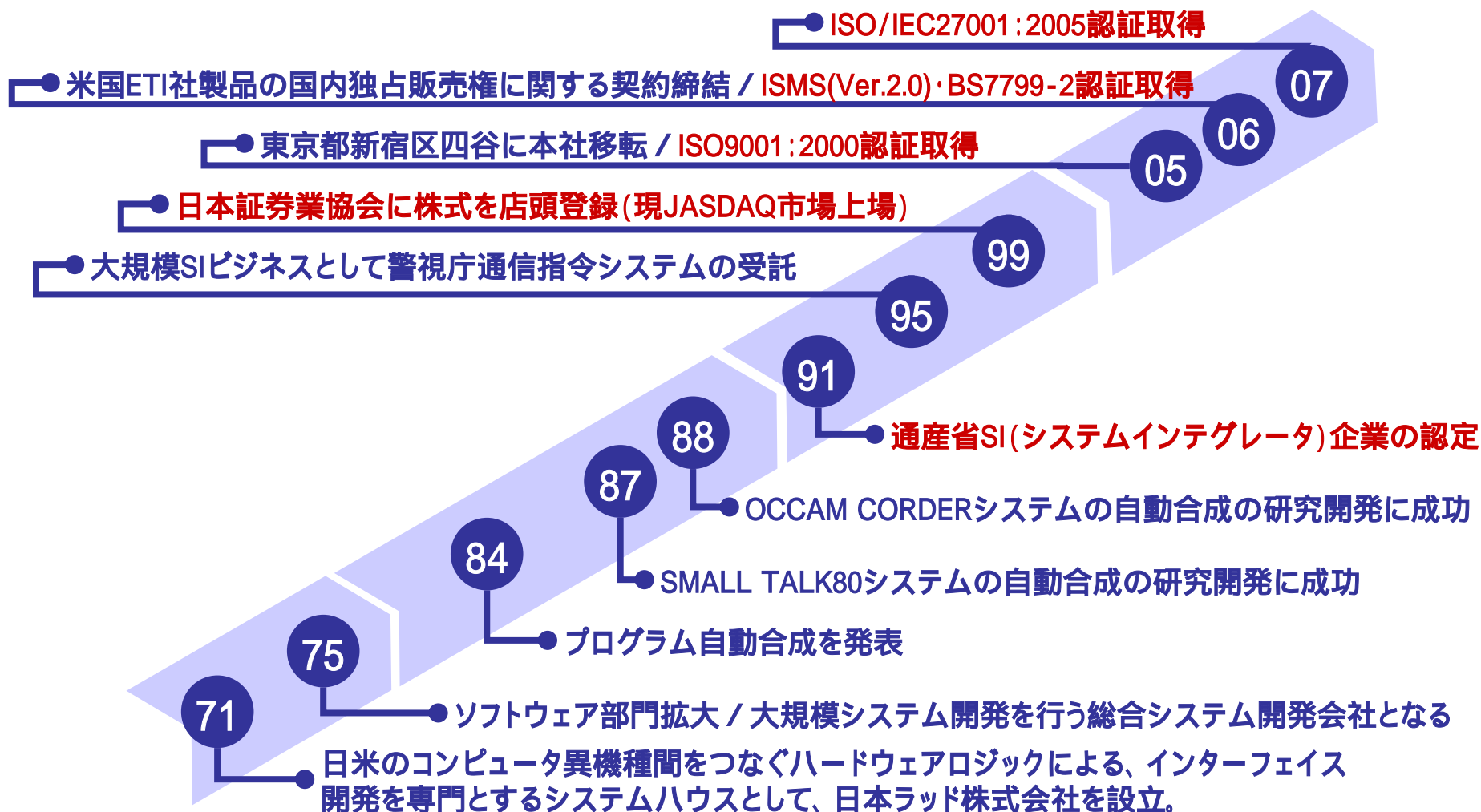
**従業員数** 304名(2007年3月31日現在)

**事業所一覧** 本社(東京都新宿区)、千葉、大阪、名古屋、浜松、金沢、松本

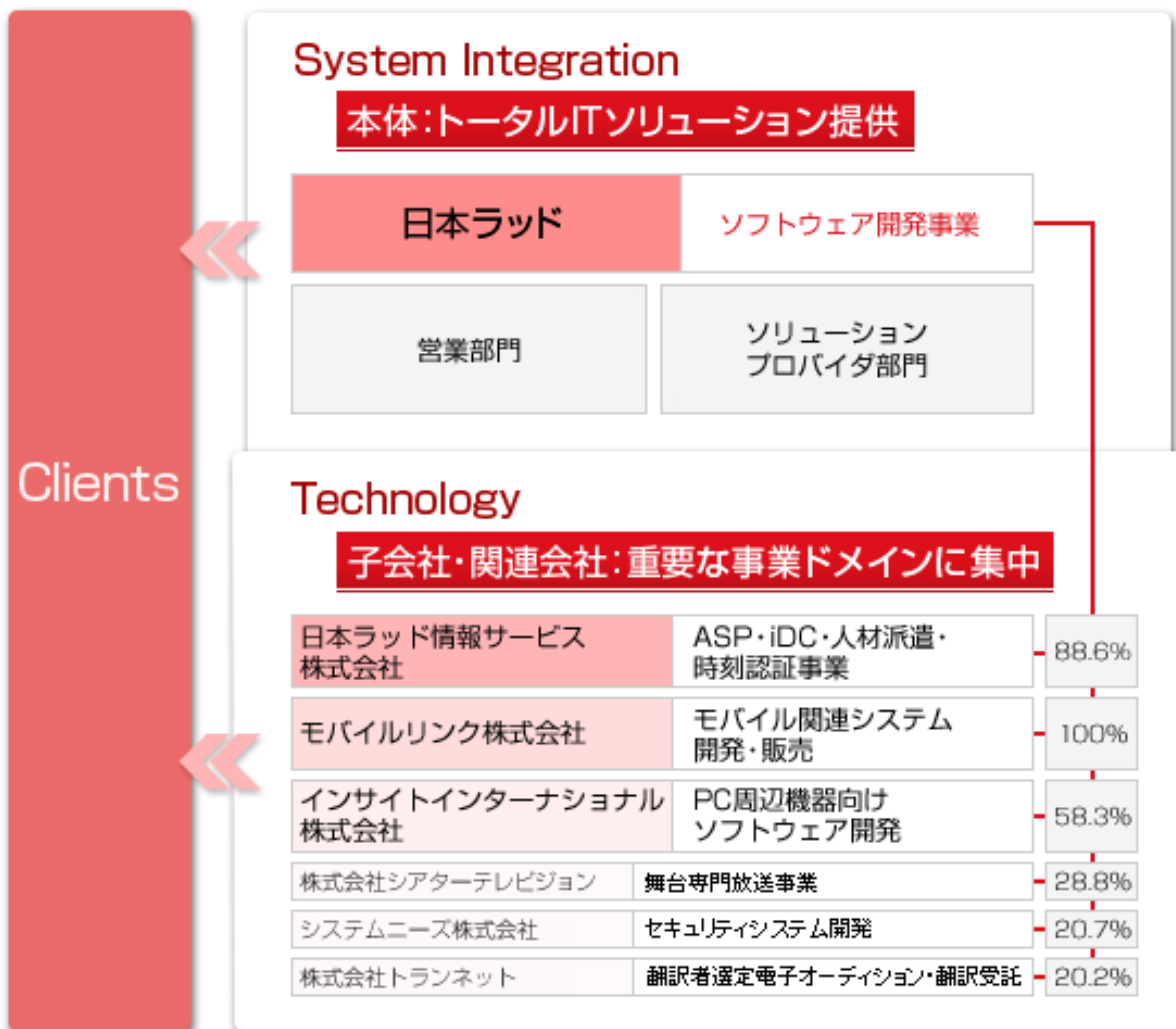


本体外観

# 会社説明(沿革)



# 会社説明【関係会社の状況】



**07/3期実績** [単位:百万円]

<b>連結</b>		
売上高	4,482	
営業利益	195	
<b>親会社</b>	日本ラッド(株)	
	売上高	3,860
	営業利益	206
<b>連結子会社</b>	日本ラッド情報サービス(株)	
	売上高	529
	営業利益	34
	モバイルリンク(株)	
	売上高	169
	営業利益	4
インサイトインターナショナル(株)	売上高	166
	営業利益	15

# Contents

---

1. 会社説明

2. 事業説明

3. 業績推移

4. 2008年3月期第1四半期実績

5. 今後の展開

# 事業説明【2つの主要事業】



日本ラッドは、ITの最先端技術を駆使して、  
社会に役立つシステムを構築する会社です。

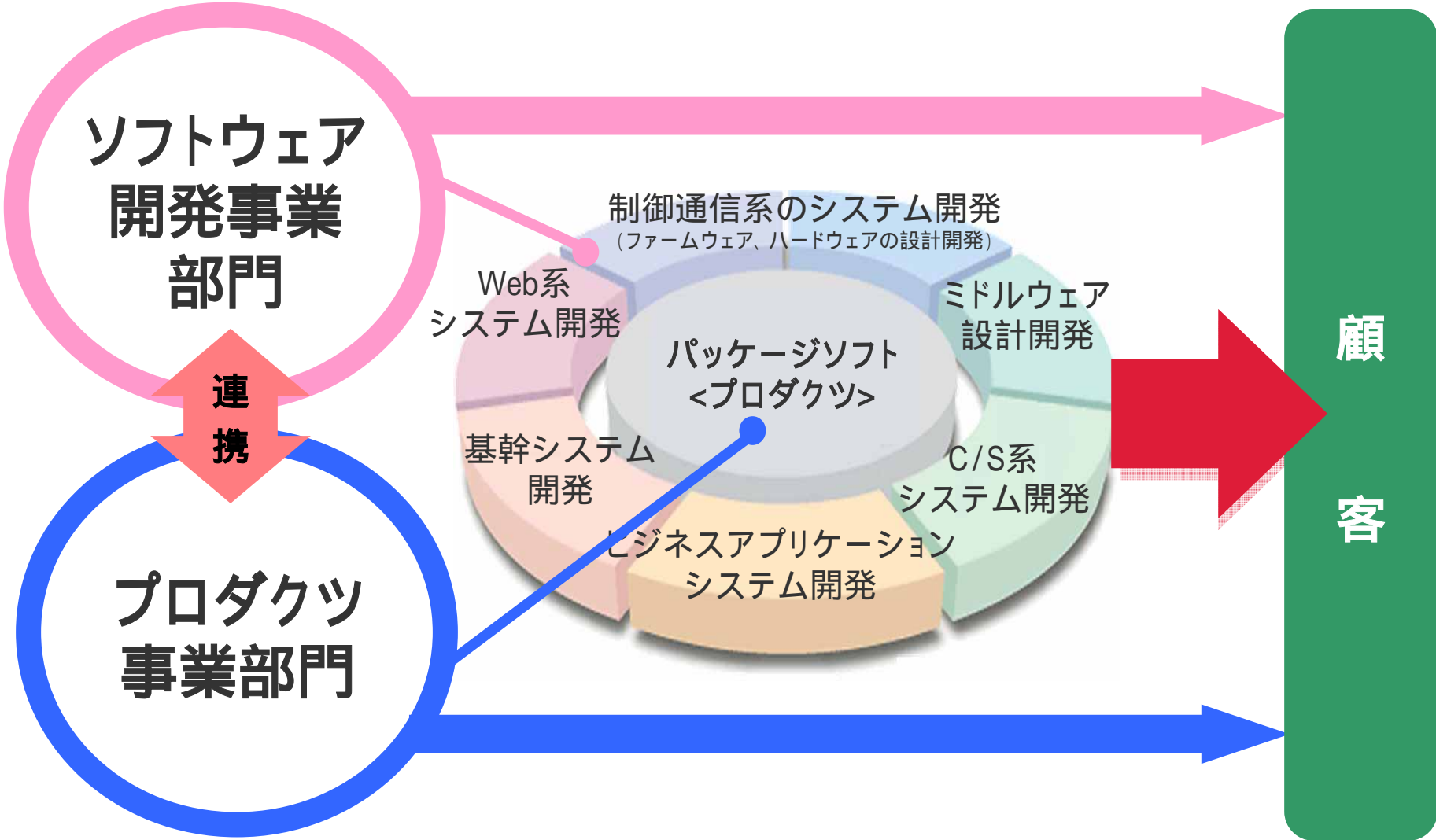
## ソフトウェア 開発事業

日本ラッドの中核事業。通信・制御系、汎用・ミドル系、業務アプリケーション系、ハード・ファーム系の開発、コンピュータシステム構築に関連するあらゆる分野への事業展開。

## プロダクツ事業

自社開発ソフトウェアのパッケージ化や、海外の優れたパッケージ・ソフトの日本市場への積極的導入。近年、売上伸長。

# 事業説明【基本戦略】

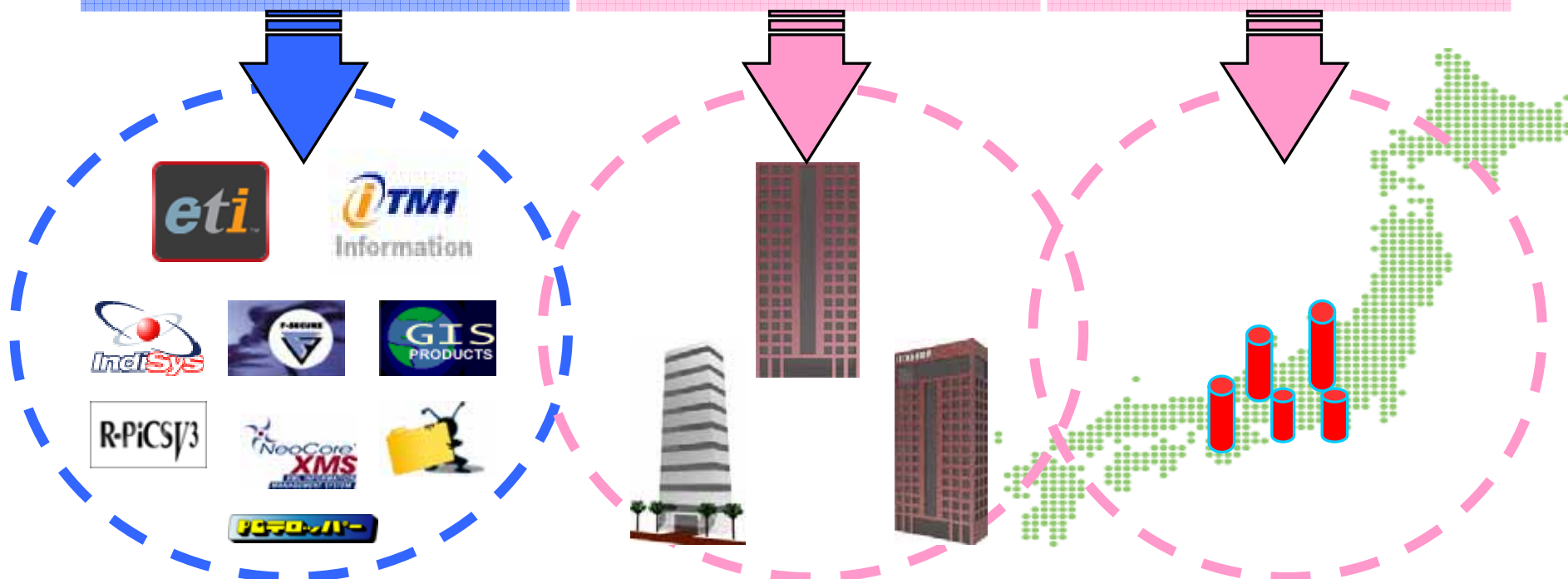




# 事業説明【3つの事業部】



第一事業本部	第二事業本部	第三事業本部
<p>プロダクツ事業</p>	<p>ソフトウェア受託開発事業 (首都圏)</p>	<p>ソフトウェア受託開発事業 (地方)</p>
<p>ユニークな自社開発製品と海外企業の優れた製品の販売</p>	<p>大手企業との安定した取引の一方、幅広い業種への展開による偏りのない売上構成</p>	<p>実質固定客化した地方での優良顧客基盤</p>



# 事業説明【07年3月期連結売上高と事業内容】



## プロダクツ・販売事業 (第一事業本部)

海外のソフトウェアを日本市場向けに育成した業務用パッケージソリューション(例: TM1)  
 自社のインフラ系パッケージソリューション(例: デマンド交通システム)  
 映像系ソリューションシステム(例: マルチスクリーンシステム)



## ソフトウェア事業 (首都圏: 第二事業本部)

コンピュータシステム構築に関連するあらゆる分野への事業展開。  
 基幹システムに特化した大規模システム

Web系のシステム

C/S系のシステム

制御通信系のシステム

(ファームウェア設計、ハードウェアの設計)

ビジネスアプリケーションシステム

## 子会社

iDC・ASP・人材派遣  
 メール関連商品  
 USB、セキュリティ関連商品  
 (PC、携帯等)



OBVIOUSロゴ

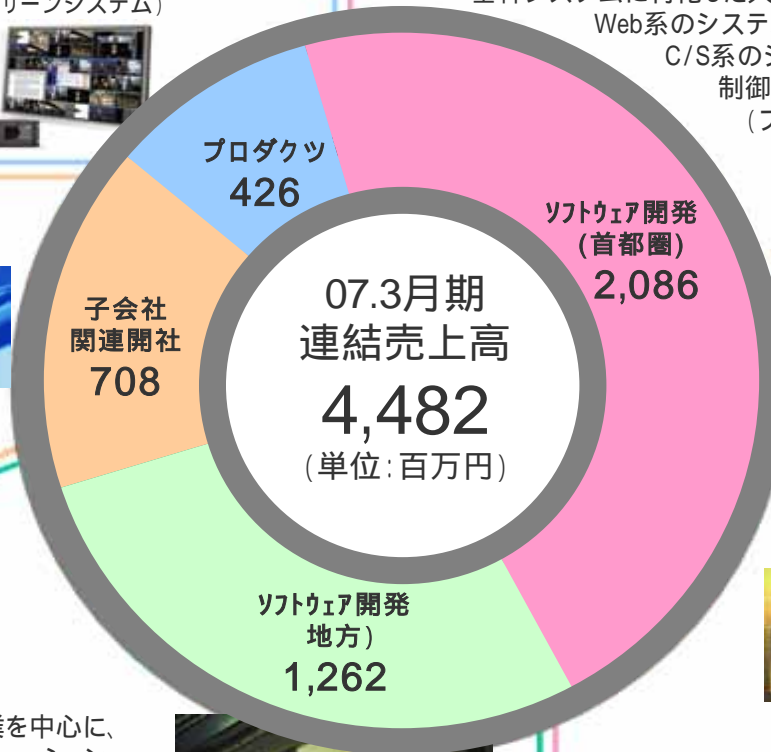


## ソフトウェア事業

(地方: 第三事業本部)

主に地域に密着したシステム提案。地元企業を中心に、  
 製造・営業等の企業活動における最適なソリューション  
 を提供

(例: 浜松技術センター: 主に工場の制御系システム等)



WEB系システム(オンラインショッピングサイト等)



ビジネスアプリケーションシステム  
 (ホテル向け自動精算機・花卉オークションシステム等)

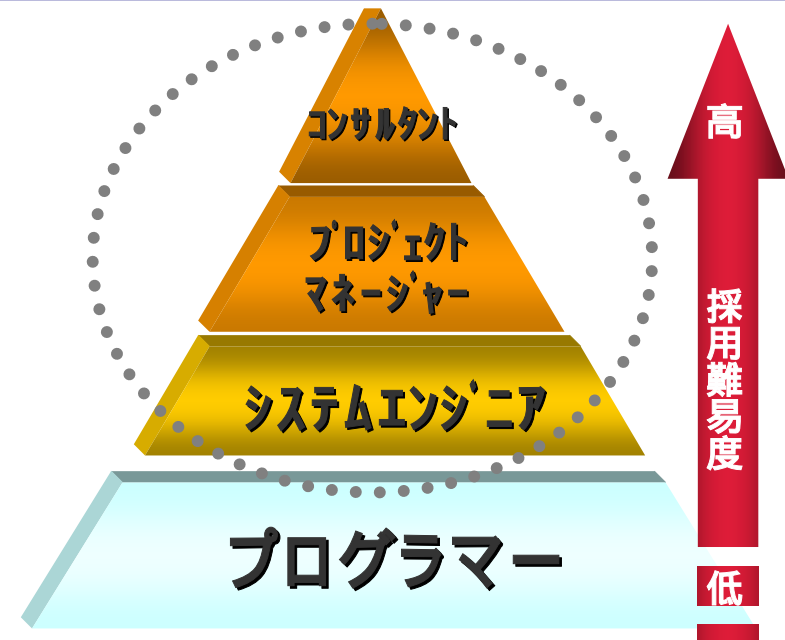
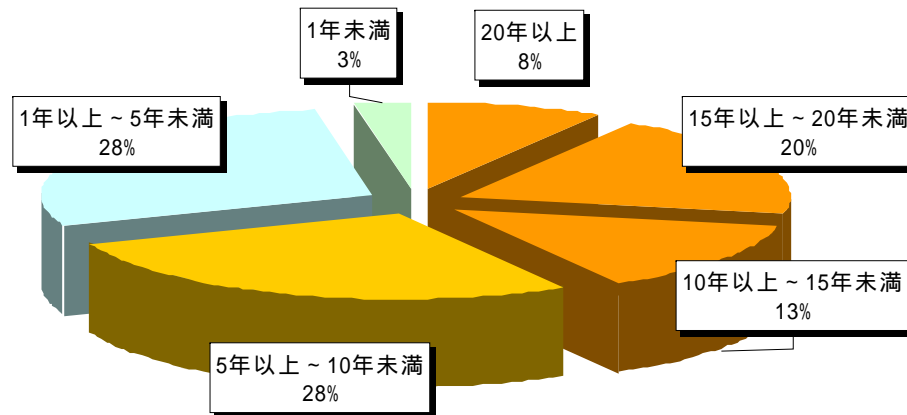
# 事業説明【人材力】

日本ラッドは、高い「人材力」で、  
お客様から高い信頼を頂いています。

勤続年数が長く、  
社内に技術・経験が蓄積

市場価値の高い人材を  
社内に多数保有

勤続年数別分布



# 事業説明 [ソフトウェア開発事業: 開発事例]



## 業務アプリケーション

e-ビジネスソリューション	公共	図書関連検索システム
	流通サービス	ホームセンター向け電子商談システム、翻訳オークションシステム、商社向けEDIシステム
	金融	銀行向けインターネットバンキング
	小売業	コンシューマ向けショッピングサイト
クライアント/サーバビジネスソリューション	流通サービス	上下水道検診ASPシステムダウンサイジング構築 大手人材派遣トータルシステム
	公共	地籍管理システム、シルバー人材センター向統合システム
	金融	損害保険各種計算ルーチン開発
	通信・運輸	運送会社向け販売管理システム
ERPビジネスソリューション	製造業	SAP R/3の導入 (SD, MM)、BPCS (生産管理) の導入
	流通サービス	SAP R/3の導入 (FI, CO, SD, MM, HR) Oracle Applications (販売管理)
	通信・運輸	SAP R/3の導入 (FI, CO)
ホスト系ビジネスソリューション	製造業	電機メーカー向け生産管理システム
	公共	地方自治体向け介護保険システム
	金融	損害保険会社向け総合システム
	通信・運輸	通信業向け課金・請求システム
データウェアハウス・OLAPビジネスソリューション	流通	TM1を用いた中古車オークションシステム
	小売業	財務分析、連結決算 ダッシュボード等財務会計レポートシステム
CRMビジネスソリューション	製造業	製造メーカー向けコールセンターにおけるCRMシステムの開発
	金融	大規模コールセンターにおけるCRMシステムの開発
	流通	通信販売会社向けコールセンターCRMシステムの開発

## 制御アプリケーション

GISソリューション	流通サービス	デマンドタクシーシステム、gコンテンツポータルサイト
	公共	地方自治体向けバスロケーション管理システム、G-XMLシステム開発 (GIS)
	通信・運輸	運行管理システム、動体把握システム
通信制御ソリューション	製造業	自動改札機ファームウェア開発、交換機ファームウェア開発、FAX用ファームウェア開発
	公共	新都市交通システム情報提供大型マルチスクリーン制御、110番指令大型マルチスクリーン制御
	通信・運輸	プロトコルコンバータファームウェア開発
モバイル端末ソリューション	製造業	カーナビゲーション各種ファームウェア開発
	流通	倉庫管理用バーコード読み取り端末制御
	通信・運輸	携帯電話用各種ファームウェア開発
ミドルウェアソリューション	通信・運輸	C/C++移植支援チェッカ・静的解析ツール開発
ハードウェアソリューション	製造業	監視、警報システムに関するインターフェース開発、擬似マイコン作成、交換機ラインカード故障解析
	サービス	遊戯機器のデータ収集システム

# 事業説明 [ソフトウェア開発事業: 開発事例]



ITの最先端技術を駆使して、様々なお客様のご要望を実現しています

例

## オンラインショッピングサイトの構築



インターネットによる受注システムの構築により、企業様の業績向上へつながる仕組みをご提供。

例

## 花卉ブロードバンドオークションシステムの構築



衛星放送と専用端末を使用していた既存の花卉仕入れのシステムを、インターネット環境があればどこでも競りに参加出来るシステムに構築。  
花卉仕入れ業者様の利便性向上を実現。

例

## ホテル向け自動精算システム開発



お客様にとっては迅速・確実・便利なサービスの享受、ホテル側にとってはフロント業務の省力化と、運用側、利用側の両方のメリットを実現。多言語対応ガイダンス採用により、外国のお客様にも対応。

# 事業説明 [プロダクツ事業: TM1]



オンライン分析エンジン「TM1」は業界最速のビジネスインテリジェンス・ツール  
 高速レスポンスとリアルタイム分析を実現



<b>全世界での 利用実績</b>	全世界2500社以上、「Fortune」が選ぶ米企業 トップ100社の30%以上の企業が採用
<b>最短の所要 時間</b>	89%のユーザーが、導入6ヶ月以内に 実運用開始を実現
<b>最高の顧客 満足度</b>	ビジネス目標達成率にて高い評価 (OLAP Survey5調査)
<b>最速の パフォーマンス</b>	同種製品中、最も高速なロード/演算スピード (OLAP Survey5調査)

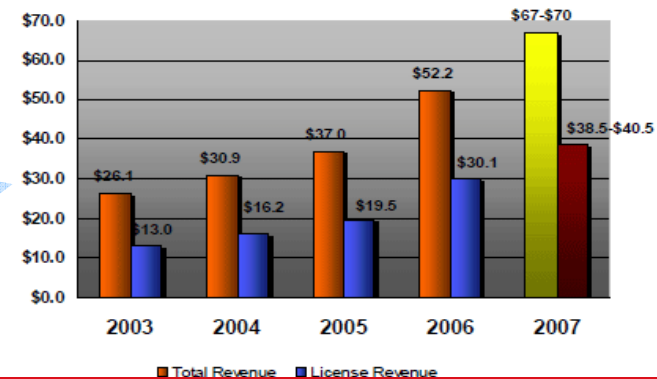


TM1ワールドワイドユーザ

今期から、開発元「米国  
Applix社」からの販売支援

Applix社は、2007年9月6日Cognos社に買収

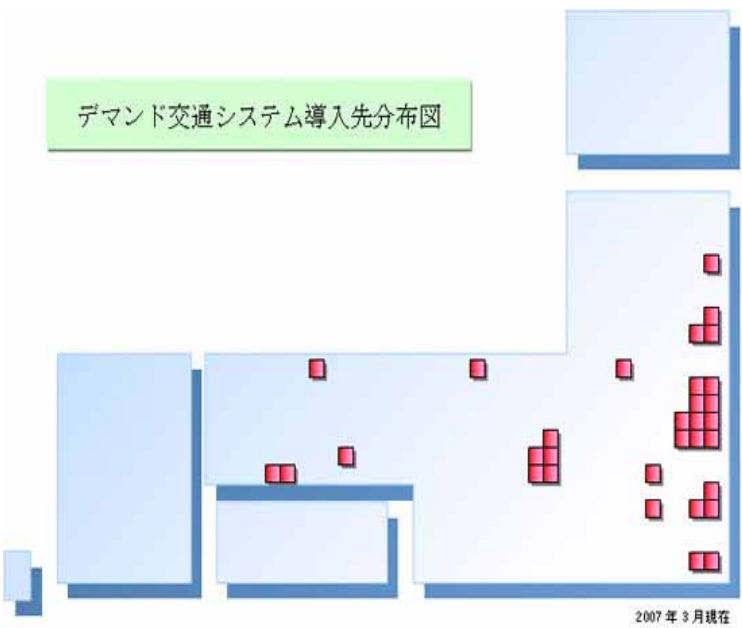
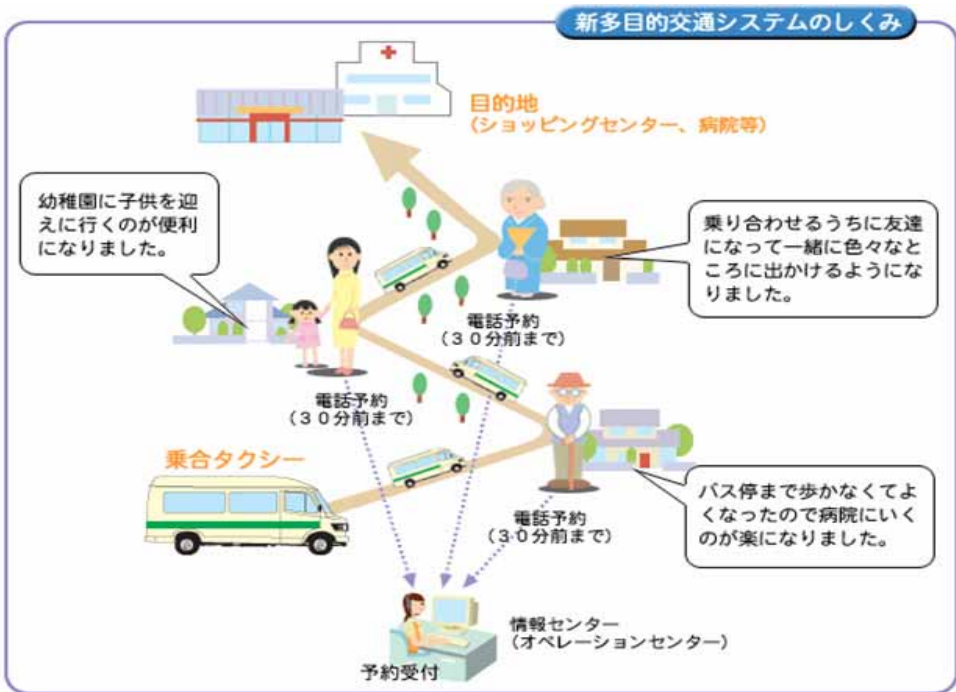
TM1を主力に  
売上増を続ける  
Applix社(米)



# 事業説明 [プロダクツ事業: デマンド交通]

高い利便性、低コスト・低料金を実現する  
公共交通サービス

既に全国で32市町村が導入  
地域の活性化や財政支出削減に寄与



## 導入事例 福島県小高町(現 南相馬市)での導入後の効果

高齢者の外出機会増加……固定ルートの路線バスなど異なり、自宅など登録した地点から目的地までタクシー感覚で利用可能  
 道路混雑の削減……予約・配車をシステムが一元管理、空車で走ったり、回り道をする事なく、また道路混雑の平準化にも貢献  
 財政支出の削減……福祉バス2台の年間経費約2,500万円に対し、デマンド交通システムの年間経費は840万円  
 地域の活性化……利用状況 降車1位「医療機関へ55.7%」2位「商店へ11.3%」、乗車1位「商店から37.6%」

# 事業説明 [プロダクツ事業: 映像ソリューション]



## 監視センター業務

高い信頼性を必要とする交通、110番、防災等のセンター業務向け大型表示システム



県水道施設監視センター、県庁防災指令センター、県警通信指令センター  
ネットワーク監視センター、河川監視センター

## 文教施設

電子掲示板、国際会議システム向け大型表示板



国立劇場、青山学院大学、国際TV会議室

## 情報・イベント

ショールーム、店舗、アミューズメント施設等向け、業界最高水準の映像表現でサービス構築を支援



金沢市、JR金沢駅東広場公共インフォメーションシステム

## 放送局

ニュース・CMの送出、番組制作、放送番組監視等でクリアなタイムラグのない映像表示を提供



読賣テレビ放送、仙台放送



# Contents

---

1. 会社説明

2. 事業説明

3. 業績推移

4. 2008年3月期第1四半期実績

5. 今後の展開

# 業績推移【連結損益実績】



単位:百万円 (切り捨て)	2004 / 3期 実績	構成比 (%)	2005 / 3期 実績	構成比 (%)	2006 / 3期 実績	構成比 (%)	2007 / 3期 実績	構成比 (%)
売上高	3,964	100%	4,161	100%	4,258	100%	4,482	100%
売上原価	3,364	84.8%	3,481	83.6%	3,430	80.6%	3,573	79.7%
売上総利益	601	15.2%	681	16.4%	828	19.4%	909	20.3%
販売管理費	487	12.3%	602	14.5%	696	16.3%	713	15.9%
営業利益	113	2.9%	79	1.9%	131	3.1%	196	4.4%
営業外損益	25	- %	43	- %	10	- %	35	- %
経常利益	88	2.2%	36	0.9%	121	2.9%	161	3.6%
特別損益	81	- %	277	- %	46	1.1%	41	0.9%
税金等調整前当期純利益	7	0.2%	241	- %	167	3.9%	202	4.5%
法人税・住民税及び事業税 法人税等調整額	26	0.7%	32	0.7%	15	- %	134	3.0%
当期純利益	13	-0.3%	272	-6.5%	181	4.2%	71	1.6%
従業員1人当たり売上高(千円)	13,850		12,970		13,109		13,640	
従業員1人当たり登記純利益(千円)	31		1,491		517		189	
従業員数(人)	274		279		287		283	

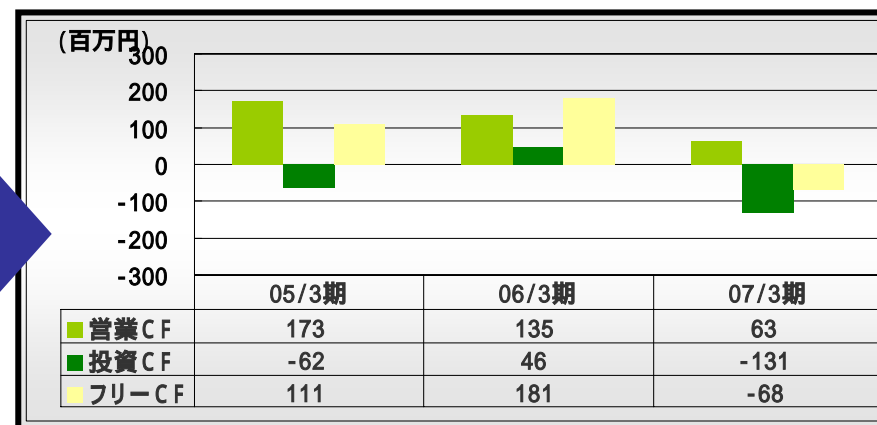
# 業績推移 [連結貸借対照表とキャッシュフロー計算書]



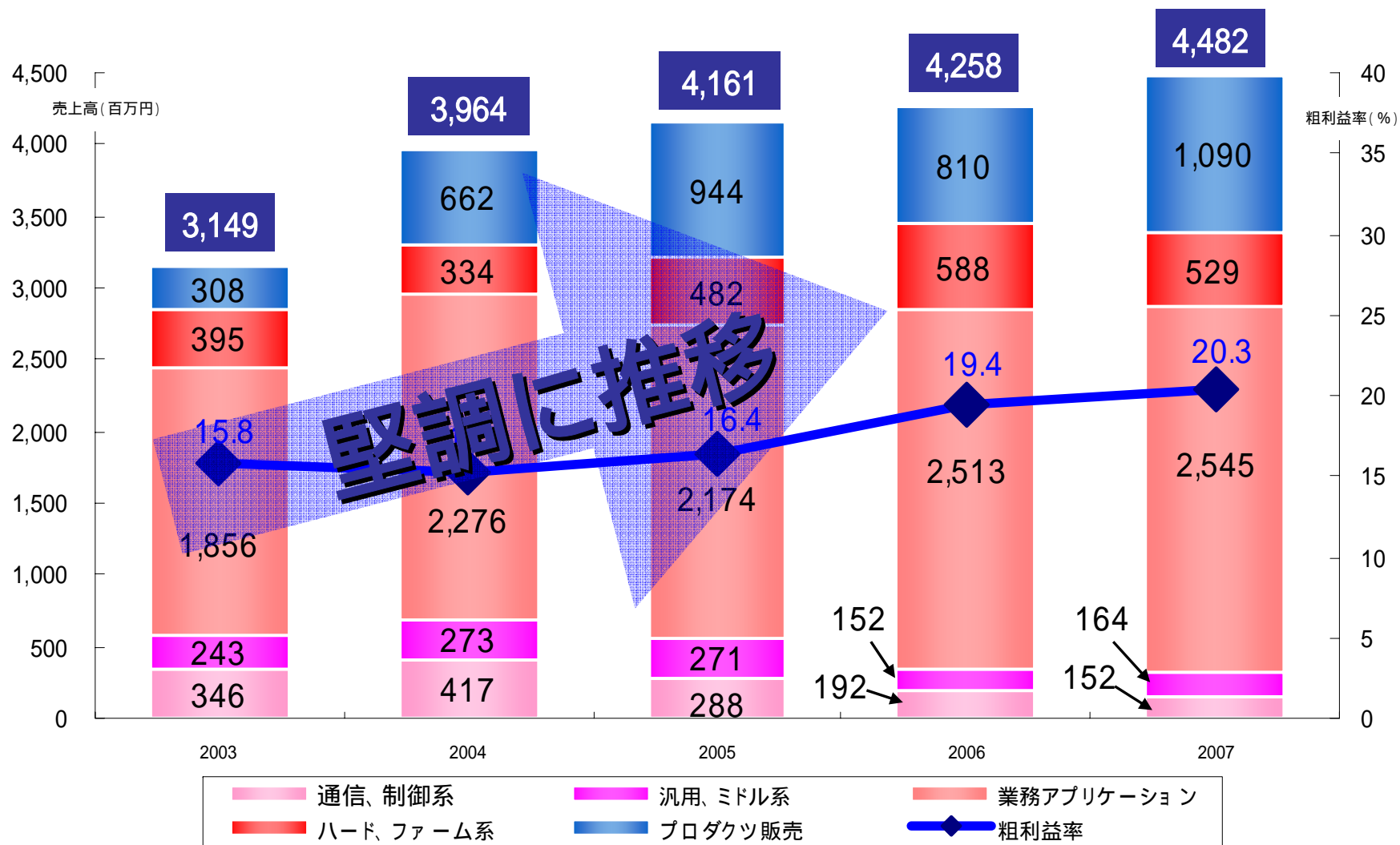
単位:百万円	06/3期	07/3期	増減額
<b>流動資産</b>	2,871	2,946	75
現金及び預金	1,753	1,721	32
受取手形・売掛金	898	984	86
たな卸資産	80	80	0
繰延税金資産	88	48	40
<b>固定資産</b>	1,016	1,052	36
有形固定資産	531	525	6
無形固定資産	20	78	58
投資その他の資産	464	450	14
<b>資産合計</b>	3,887	3,999	112

単位:百万円	06/3期	07/3期	増減額
<b>流動負債</b>	656	1,037	381
買掛金	244	325	81
短期借入金	75	100	25
一年内償還社債	-	300	0
未払法人税等	12	53	41
賞与引当金	116	90	2
<b>固定負債</b>	1,354	1,052	302
社債	900	600	300
<b>純資産(資本)</b>	1,826	1,910	84
<b>負債及び純資産合計</b>	3,887	3,999	112

【CF計算書】(単位:百万円)	05/3期	06/3期	07/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	173	135	63
投資活動によるキャッシュ・フロー	62	46	131
財務活動によるキャッシュ・フロー	396	252	36
現金及び現金同等物の増減額	507	69	32
現金及び現金同等物の期首残高	1,315	1,822	1,753
<b>現金・現金同等物の期末残高</b>	1,822	1,753	1,721



# 業績推移 [連結セグメント別売上高と粗利益率]



# 業績推移 [連結セグメント別売上高]



単位:百万円	第32期 2003/3期	第33期 2004/3期	第34期 2005/3期	第35期 2006/3期	第36期 2007/3期	売上高 対03年比 <b>35.2%増</b>
<b>売上高</b>	<b>3,149</b>	<b>3,964</b>	<b>4,161</b>	<b>4,258</b>	<b>4,482</b>	
通信、制御系	346	417	288	192	152	
汎用、ミドル系	243	273	271	152	164	
業務アプリケーション	1,856	2,276	2,174	2,513	2,545	プロダクツ販売 対03年比 <b>253.9%増</b>
ハード、ファーム系	395	334	482	588	529	
プロダクツ販売	308	662	944	810	<b>1,090</b>	売上高に占める プロダクツ割合 <b>1/10 1/4</b>
売上高に占める プロダクツの割合						

**ソフトウェア  
開発事業**

顧客からの高い信頼を背景に、安定成長事業として  
売上の堅調な伸びを下支え。

**プロダクツ  
事業**

2003/3期売上比3.5倍に。  
全売上に占める割合も1/4にまで急成長

# Contents

---

1. 会社説明

2. 事業説明

3. 業績推移

4. **2008年3月期第1四半期実績**

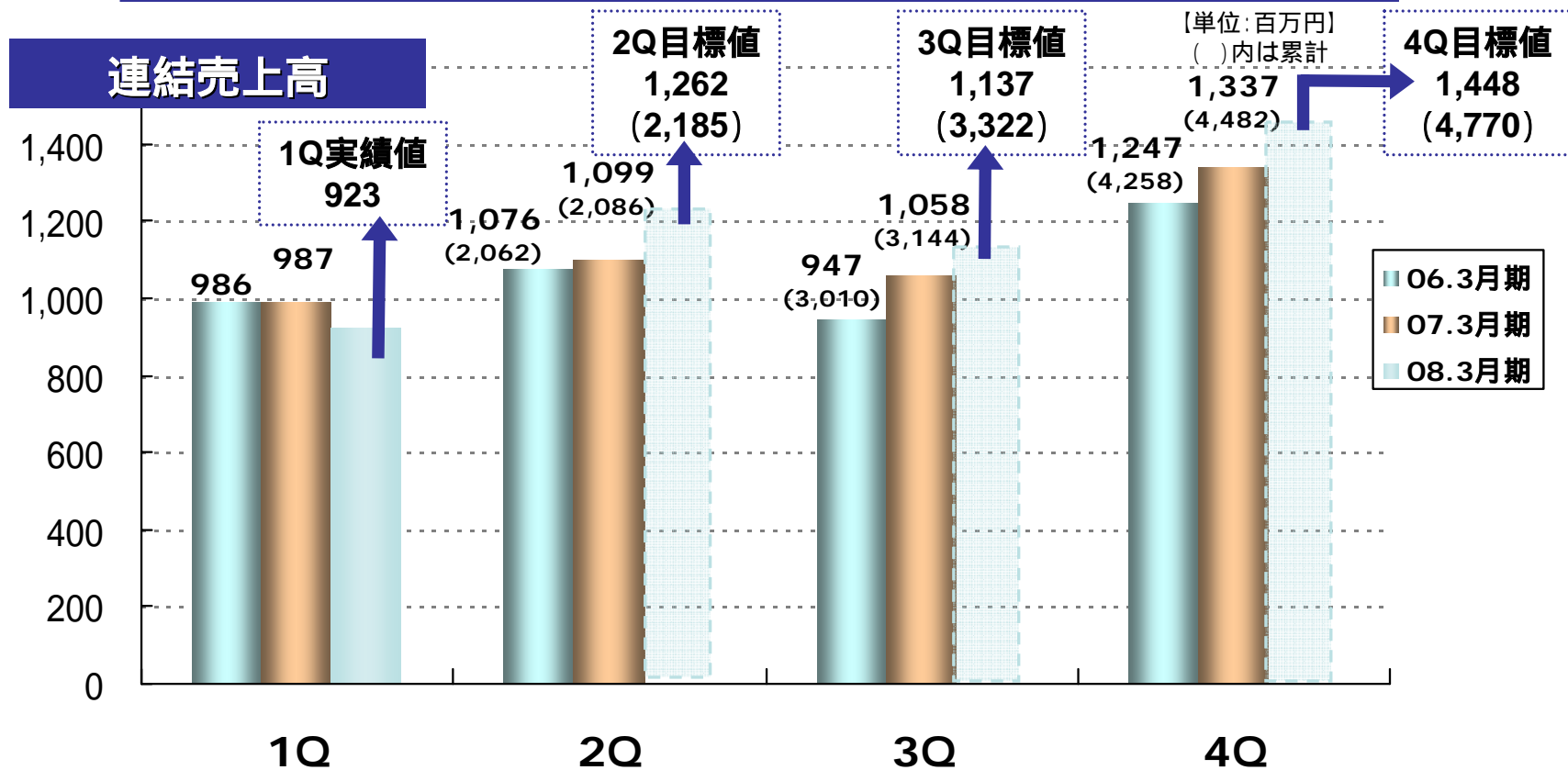
5. 今後の展開

# 2008年3月期第1四半期実績 [連結売上高]



**売上高 9億23百万円 (前年同期比 6.4%減)**

1Qに計上予定の売上が、2Q以降にずれこむ  
仕掛金1億26百万円(対前年同期 65百万円増)

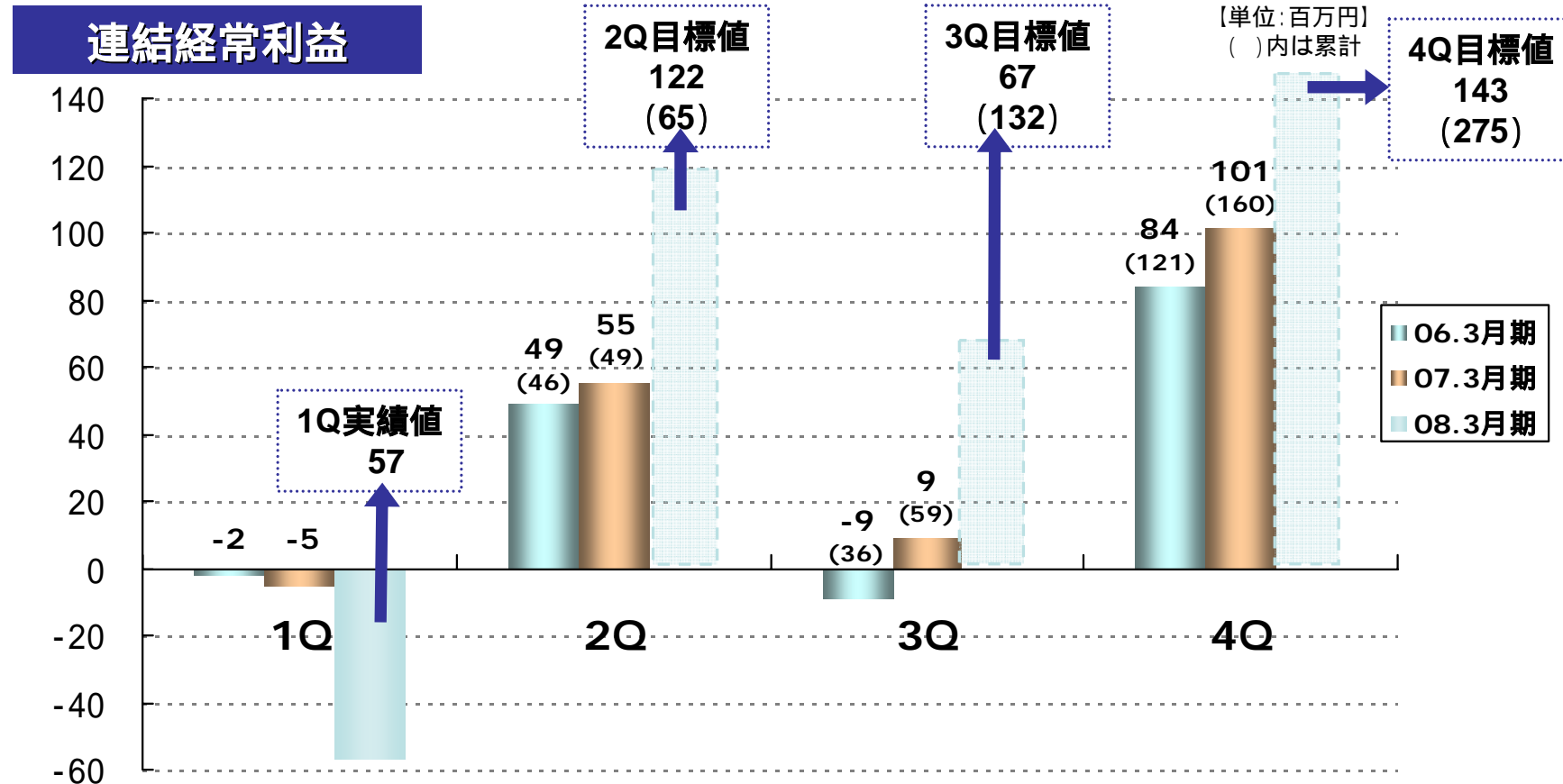


# 2008年3月期第1四半期実績【経常利益】



## 経常利益 57百万円

受注損失引当金 52百万円(対前年同期 49百万円増)により、売上高原価率向上。  
対象プロジェクトへの迅速な対処により、中間期および通期の計画値達成を目指す。





# 2008年3月期第1四半期実績【損益計算書】



主なマイナス要因は、売上のずれ込みと受注損失引当金計上。2Q以降はマイナス要因を解消し計画値をカバー。

P/L

単位:千円

単位:百万円

	07.3期 第1四半期実績 (06.4 ~ 06.6)	08.3期 第1四半期実績 (07.4 ~ 07.6)	対前年同期		
	実績	実績	増減額	増減率	
売上高	987,050	923,529	63,520	6.4%	↓
売上原価	797,241	783,066	14,175	1.8%	↓
販管費	189,294	192,888	3,593	1.9%	↑
営業利益	513	52,424	52,938		↓
営業外損益	6,072	5,151	921		↑
経常利益	5,559	57,576	52,016		↓
特別損益	18,784	40,044	58,828		↓
税金費用等	5,716	38,600	50,774		↓
(当期)純利益	3,877	56,193	60,070		↓

2007.5.18 発表	08.3期 中間期予測	08.3期 通期予測
売上高	2,185	4,770
営業利益	77	285
経常利益	65	275
(当期)純利益	15	130

日本ラッド:前年同期比76百万円減  
モバイルリンク:前年同期比22百万円増

受注損失引当金:52百万円  
(対前年同期 49百万円増)

退職給付金費用:44百万円

# 2008年3月期第1四半期実績【貸借対照表/CF計算書】



## 貸借対照表

### B/S

	07.3期末	08.3期 第1四半期末	増減額	
			構成比	増減
流動資産	2,946 [構成比: 73.7%]	2,857 [構成比: 72.3%]	89	1.4P ↓
固定資産	1,052 [構成比: 26.3%]	1,094 [構成比: 27.7%]	42	1.4P ↑
資産合計	3,998	3,951	47	
流動負債	1,037 [構成比: 25.9%]	1,015 [構成比: 25.7%]	22	0.2P ↓
固定負債	1,051 [構成比: 26.3%]	1,109 [構成比: 28.1%]	58	1.8P ↑
純資産	1,909 [構成比: 47.8%]	1,827 [構成比: 46.2%]	82	1.5P ↓
負債・純資産合計	3,998	3,951	47	

## キャッシュフロー計算書

### CF

	07.3期 第1四半期 末	08.3期 第1四半期末	対前年比 差額	
営業活動	5	116	121	↑
投資活動	97	30	67	↑
財務活動	25	66	41	↓
現金同等物に係る 換算差額	0	0	0	↑
現金及び現金同等 物の増減額	129	19	148	↑
現金及び現金同等 物の期首残高	1,753	1,720		
現金及び現金同等 物の期末残高	1,623	1,747		

# Contents

---

1. 会社説明
2. 事業説明
3. 業績推移
4. 2008年3月期第1四半期実績
5. 今後の展開

# 今後の展開(マーケットの見通し)

## 自治体や企業の統合

- さまざまな異種システム環境を安全に有効に接続させる必要性増大により、接続システムの需要が拡大。

## 法制度の整備による企業の管理強化

- 日本版SOX法などの法制度の整備により各企業において、従来以上に文書管理の徹底、及び効率的な運用が必要とされる。

## デジタル化、携帯電話・端末、Web2.0等IT技術の革新

- あらゆる分野でのさまざまな技術革新に対応し得るIT先端技術の需要拡大。

# 今後の展開【3つの柱】

1

## 高付加価値プロダクトを 中核とした営業戦略

ETI Solutionを中核とした営業、および受注体制の構築  
金融、通信分野を最注力分野と位置づけた営業展開  
競争優位な差別化ソリューションのさらなる創出と領域の拡大

2

## コアビジネス(ソフトウェア受託開発)強化

プロジェクトマネジメントの強化  
生産性向上  
顧客層の拡大

3

## 社会的評価の向上

顧客満足度向上  
IR活動の活性化  
内部統制の強化

業績の向上

企業価値の  
最大化

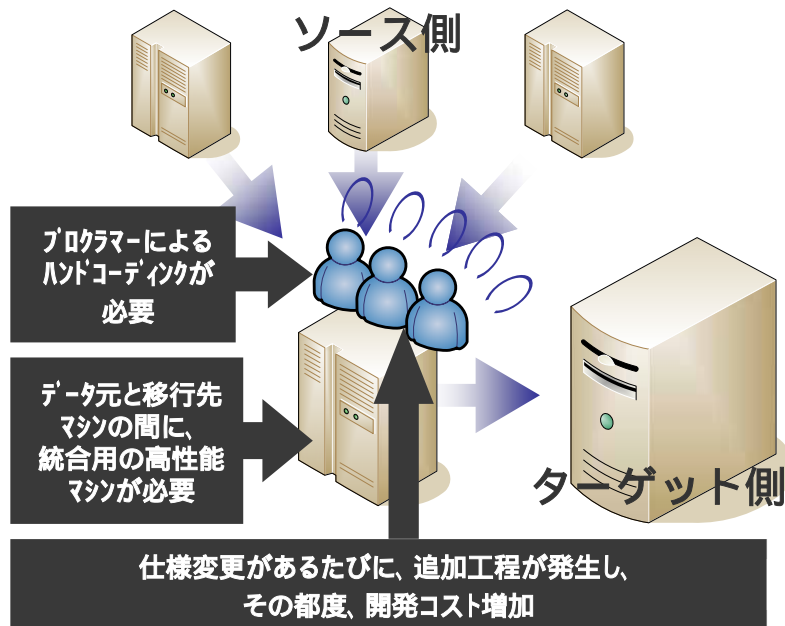
# 今後の展開 [1.高付加価値プロダクツを中核とした営業戦略]

## データインテグレーションツール「ETI Solution」

「ETI Solution」を、データ統合市場において競争優位な差別化ソリューションとして展開

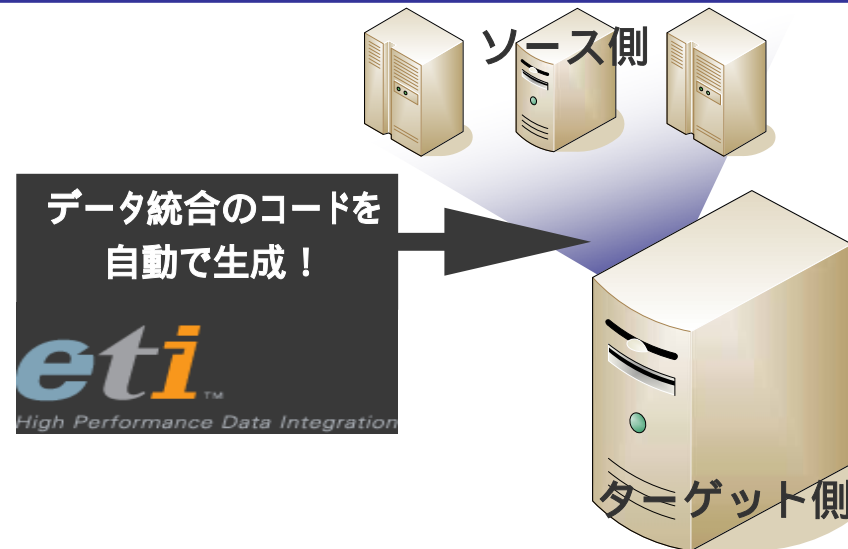
### ETI Solutionの特長(イメージ)

#### 既存のデータインテグレーションツール



高コスト/人的ミス・納期長期化リスク内包

#### ETI Solution



膨大なデータの処理が可能  
プログラミング・コストの削減  
人的ミスの発生リスク低減  
納期短期化

安全・確実・短期納期のソリューション

# 今後の展開 [1.高付加価値プロダクツを中核とした営業戦略]



## ETI Solutionの拡充

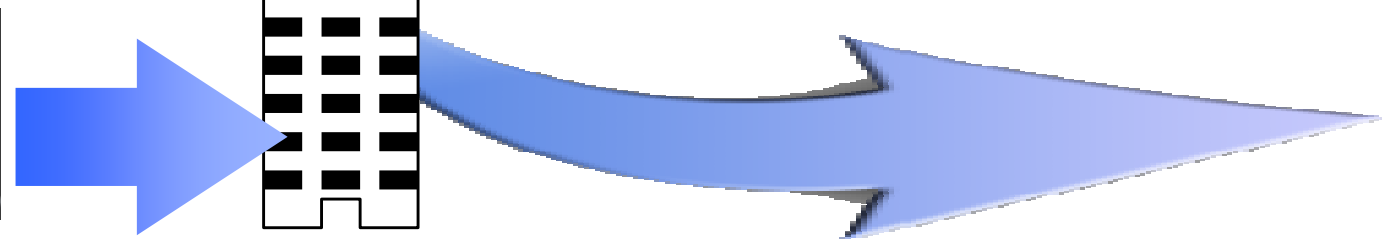
データインテグレーションツール「ETI Solution」を最注力のプロダクツとして、社内のリソースを集中化。

<b>汎用性</b>	データベースの新旧・多寡に関わりなく、既存IT環境に制約されることなく導入可能
<b>超短期納期</b>	機能別モジュールの組上げにより提供→ハンドコーディング不要→バグの発生抑制・コスト大幅削減・短期納入
<b>機能を網羅</b>	さまざまな機能を網羅的に、または必要な機能だけを部分的に → 非常に効率的
<b>信頼度の証明</b>	ホライゾン(医療)、モトローラ(通信機器)、トヨタ(自動車)、ボーイング(航空機)、テレフォニカ(通信)、フリートバンク(銀行)、アクサ(保険)、ほか多数のビッグネーム、米国防総省、国家安全局等の公的機関が利用



早期の導入実績確定

データ統合市場における横展開を加速



# 今後の展開 [1.高付加価値プロダクツを中核とした営業戦略]

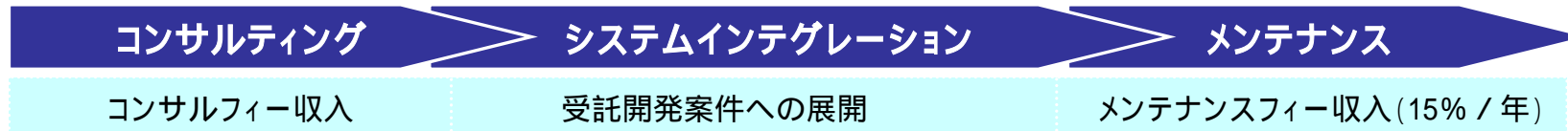


## ETI Solutionを中核とした営業、および受注体制の構築

事業部門アライアンスを強化し、競争優位性の高い高速・大規模データ処理パッケージ (ETI Solution、TM1等)を中核とした積極的営業展開。  
事業部門の連携強化。コンサルティングから運用・保守にいたるまでの「One stop Solution」体制強化。



### 高収益プロダクツ事業のビジネスモデル



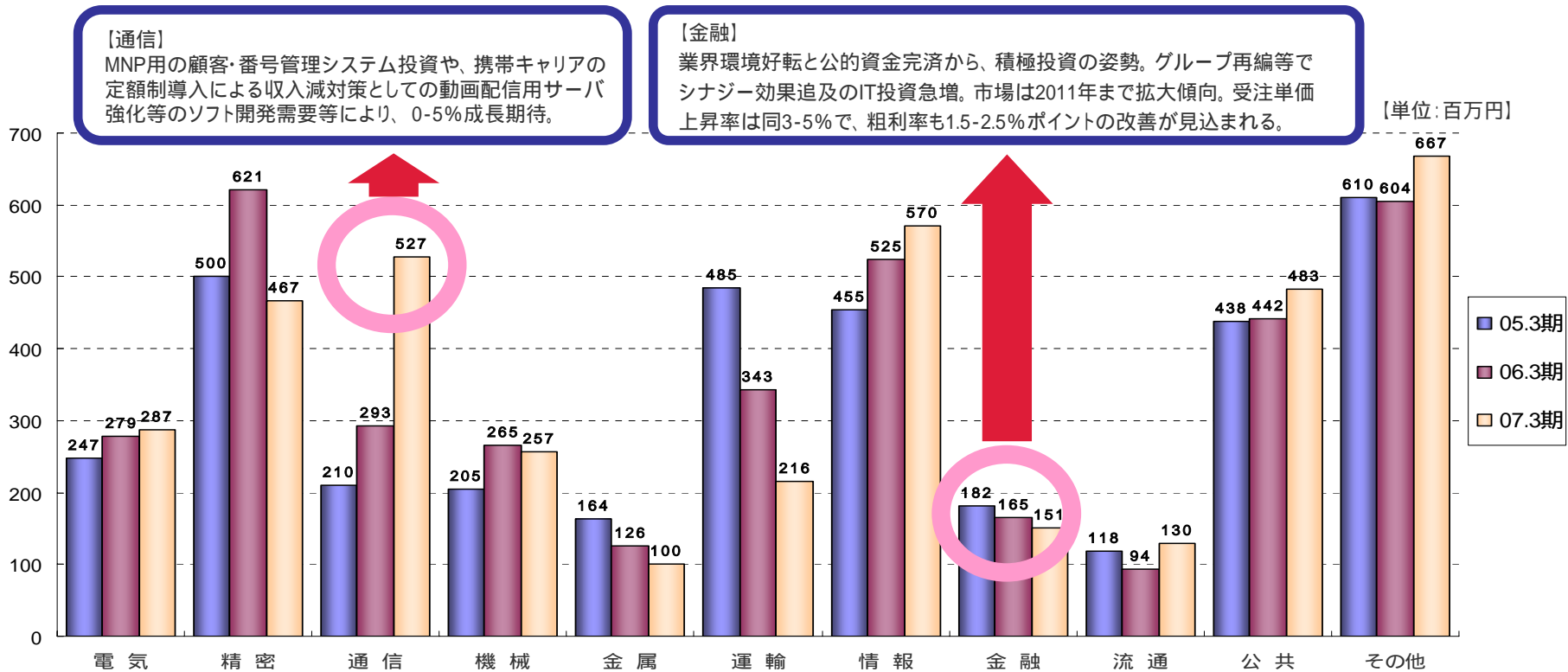


# 今後の展開 [1.高付加価値プロダクツを中核とした営業戦略]



## 金融、通信分野を最注力分野と位置づけた営業展開

プロダクツの特性と市場の成長性に基づき、注力する対象分野を明確化。(データ統合ニーズが存在し、中期的成長が見込まれる金融、通信分野へETI Solutionを核とした営業展開を推進)



05.3期～08.3期 顧客の業界別構成(単体)

## ■ プロジェクトマネジメントの強化

■ 今期(2008年3月期)より新たなプロジェクト管理手法を導入し、プロジェクトマネジメントの体制を強化。

## ■ 生産性向上

■ 事業部門と人事部門の連携を強化し、優秀なSEを確保。プロジェクトマネジメント強化による生産性の強化。

## ■ 顧客層の拡大

■ 既存顧客に加え、金融分野への新規顧客開拓。ポストセールスおよびサポート体制を強化。

## ■ 顧客満足度向上

- ISO27001認証の維持活動を通じた品質向上と、スタッフの技術・意識向上による顧客満足度向上

## ■ IR活動の活性化

- 市場からの適正評価を頂くため、個人投資家を中心とした積極的なIR活動を実施

## ■ 内部統制の強化

- J-SOX法の対応にともない、コンプライアンスのみならず、企業経営において実効的な組織を構築

## ■ その他

- M&Aおよびアライアンスの強化による事業拡大
- 子会社との連携強化

# 今後の展開【株主還元等】

当社は、株主様に対する利益還元を  
経営の最重要課題のひとつとして位置付けております。

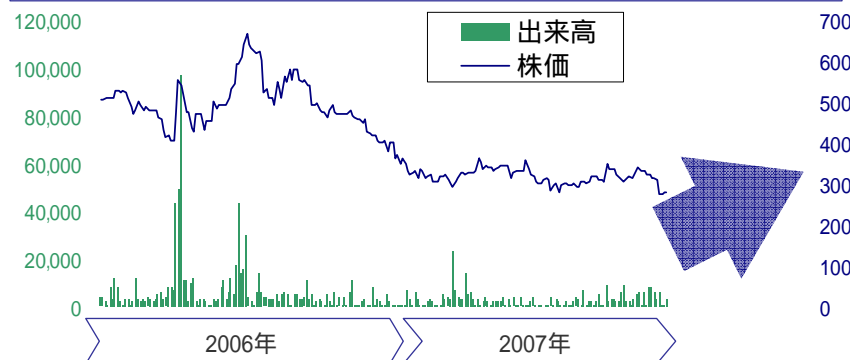
## 株価

認知度向上および企業実態を適正評価していただくためのIR活動

### 2007年より、株価・流動性向上対策の本格フェーズ

- 5月 ・ホームページ全面リニューアル
- 9月 ・単元株式を1000株から100株に引き下げ
- 9月 ・ラジオNIKKEI出演
- 9月 ・アナリスト向け説明会(以降定期的に開催予定)
- 9月 ・個人投資家説明会(以降定期的に開催予定)
- 10月 ・中期経営計画発表(予定)

～以降も積極的IR活動を継続～



## 配当

継続した安定配当  
事業の進捗に応じた成果の配分

	第34期 2005年3月	第35期 2006年3月	第36期 2007年3月
1株当たり 配当金 (円)	5	5	7
配当性向 (%)	-	16	53



本資料に関してのお問い合わせ先  
経営企画室 TEL03-5919-3002

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

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。