

大和喜一（ヤマト キイチ）

日本ラッド株式会社副社長



高度な技術でリスクをサービスに変換

◆プロダクツ販売事業の売上高が減少

常務取締役管理本部長 別所利通

2009年3月期第2四半期の連結業績は、売上高18億76百万円、営業損失36百万円、経常損失34百万円、四半期純損失14百万円となり、売上高、営業利益、経常利益については、期初予想、前年実績を共に下回る結果となった。四半期純損失については、投資有価証券評価損、前渡金評価損など、1億81百万円の特別損失があった前年同期と比較して、損失額が小さくなっている。

連結売上高を前年同期と比較すると、プラス要因としては、ソフトウェア開発事業の売上増が挙げられる。松本、金沢、浜松、名古屋、大阪の地方技術センターの売上は、ほぼ前年同期と同水準で推移したが、首都圏のエンベデッド系受託開発および通信・リース向けビジネスシステムの受託開発の売上が伸長した。マイナス要因としては、企業および自治体の設備投資抑制の影響などから、当社および販売協力パートナーの営業活動が計画どおりに進捗せず、期初に見込んでいたデマンド交通システム、映像ソリューションの売上が伸長しなかったことなどにより、プロダクツ販売事業の売上が減少したことが挙げられる。また、日本ラッド情報サービスのインターネットデータセンター事業、人材派遣業は堅調に推移したものの、モバイルリンクにおける車両運行管理システム事業の納期が第3四半期以降に延びたことなどにより、子会社の売上高が減少した。加えて、子会社と当社との内部取引額が増加したことなどから、連結で相殺される金額が増加した。

連結営業利益のプラス要因としては、役員報酬の削減による人件費の減少に加え、J-SOX対応によるコンサルティング費用があった前年同期と比較して、大きな販管費増加要因がなかったことなどが挙げられ、販管費全体で23百万円の削減となった。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があり、大きく影響している。

◆案件ごとの高利益率を追求することが経営上の重要な課題

当社のビジネスにおいては、案件ごとの高利益率を追求することが経営上の重要な課題であるため、粗利益率を注視している。連結売上高と粗利益率の推移を見ると、安定したソフトウェア受託開発の受注を背景に、堅調に売上高を伸ばしており、粗利益率についても、個々の受託案件の利益率向上努力が実って20%前後まで向上してきた。しかし、前期および当第2四半期は、その伸びが停滞・下降傾向にある。なお、当第2四半期は、売上高減少の影響で粗利益率が17.8%と落ち込んでいるが、通期では20%近くまでの引き上げを目指している。

事業の種類別売上高推移を見ると、前期までは、高利益率で今後の成長戦略の鍵となっているプロダクツ販売ほか（子会社含む）の比率が、年々、上昇傾向にあったが、当第2四半期については、その数値が減少している。現在、プロダクツ販売事業の業績回復および成長を最重要課題の一つとして認識し、全社を挙げて改善に取り組んでいる。

連結貸借対照表については、前期末と比較して大きな変動はないが、大量データの統合ツールであるETIの販売権の評価損の計上、投資有価証券の売却などにより、固定資産が63百万円減少している。また、四半期純損失の計上、配当金の支払いなどにより、純資産が43百万円減少した。

営業活動によるキャッシュフローは、棚卸資産の増加（67百万円）、賞与引当金の減少（26百万円）による減少があったが、売上債権の減少（2億78百万円）などの増加要因により、前年同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、主に投資有価証券の売却（49百万円）などの増加要因により、前年同期比で収入増となった。財務活動によるキャッシュフローは、配当金の支払い（19百万円）などの資金減少があったが、短期借入金（17百万円）の増加などにより、前年同期比で支出減となった。

◆通期の連結業績予想を修正

通期業績予想については、11月5日に修正を発表しているが、この数値には、11月4日に発表したユニコテクノスからの事業譲受けを加味していない。連結売上高の内訳として、ソフトウェア開発事業では31億円（期初予算32億61百万円）を見込んでおり、今後も受注案件獲得を継続していく。プロダクツ販売事業については、下半期も自治体の投資意欲抑制が継続する見込みとなっており、デマンド交通や映像ソリューションなど、外部の販売協力パートナーの営業活動についても、過度な期待は望めない状況であることから、2億円（同6億39百万円）を予想している。子会社については、日本ラッド情報サービスのインターネットデータセンター事業が堅調に推移する見込みであり、モバイルリンクについても、第2四半期の売上がずれ込んだことによる第3四半期以降の売上増を見込んでいるため、プロダクツ販売事業と子会社を合計したプロダクツ販売その他事業の売上高は9億40百万円（同12億46百万円）となる見込みである。

以上の結果、通期の連結業績予想は売上高40億40百万円、営業利益43百万円、経常利益5百万円、当期純損失22百万円としたが、社内目標としては、大型プロジェクトの立ち上げ、TM1の販売促進、ETIソリューションの導入実現などにより、プラスアルファの数字を目指していく。また、現在、ユニコテクノスからの事業譲受けにかかる数値の精査を行っているため、精査が完了次第、再度、業績予想の修正を発表する予定である。

◆洞爺湖サミットで活用された「インディシス」

当社の取り扱う、フルデジタル・マルチスクリーンシステム「インディシス」が、今年7月に開催された北海道洞爺湖サミットの情報発信の要である国際メディアセンターで活用された。洞爺湖サミットでは、地球環境問題が主要テーマとして議論されていたことから、環境に配慮した運営が行われており、当社が外務省に対して提案を行ったところ、「インディシス」の環境適用技術が高く評価された。当社としては、この実績を活用し、映像ソリューション部門の営業に再注力していきたいと考えている。

11月4日には、ユニコテクノスと事業譲渡契約を締結した。同社は、ハードウェアを含めたソリューション提供を主たる業務とし、特にGIS（地図情報）に基づくGPSシステムや医療関連システムでは、その開発力を生かして業績を拡大してきたが、人件費の増大などにより資金繰りが徐々に悪化し、2008年9月26日に東京地方裁判所に民事再生手続きの申し立てを行っている。同社は、前期の段階で、売上高約31億円、従業員250人規模の会社であり、当社とビジネスモデルが類似していることから、本件は、当社グループの業績拡大に直結すると考えている。今後は、相乗効果の最大化によるグループの業績向上に向けて融合を進めていく。

◆BA製品の日本市場は拡大傾向

副社長 大和喜一

当社は、ソフトウェア、ハードウェア・ファームウェア、通信ネットワーク、ヒューマンウェアといったシステム構築に関連するあらゆる分野に事業展開し、「社会システム」構築を通じた「社会貢献」を目指している。ソフトウェア受託開発事業においては、ネットワーク系、携帯端末、オンラインショップのサイト構築、ホテル向け自動精算機などの業務アプリケーションを手掛けており、売上全体の7割程度を占めている。プロダクツ事業では、ETI、TM1など、大量のデータを統合・分析するソフトウェア、デマンド交通を得意としている。子会社・関連会社については、モバイルリンク、日本ラッド情報サービス、インサイトインターナショナルなどがあり、当社単体とは若干異なるビジネスを行っている。

現在、グローバル化、情報開示の強化、ビジネスサイクルの短期化など、企業を取り巻く経営環境が変化している。また、株価や為替も含めて世界経済が冷え込んでおり、当社の顧客においても、投資を控える傾向が出てきている。一方で、過去のデータの分析による実態把握だけではなく、データに基づいて将来の最適化を実現するための「仮説検証型経営モデル」を導入する必要性は高まっており、BA製品の日本市場は拡大傾向にある。

これまで当社は、パッケージの提供、受託開発を行ってきたが、現在、SaaS、ASPなど、ネットワークでソフトウェアサービスを提供する傾向が強まっている。これについては直接的な要因もあるが、本質的には顧客側がリスクヘッジをサプライヤーに求めているということである。当社は、リスクをヘッジするためのサプライヤーとして、ソフトウェアの開発を一定期間内に完了・納入し、安定したシステムを提供してきたが、社会全体にリスクがまん延する中、今後はSaaSでデータを保管し、24時間365日安定してシステムを運営することで当社がリスクを取り、その代金を得るようなビジネスを展開していくことが重要となる。これまで培ってきた技術の高さでリスクをサービスに変換し、当社のリスクは最小限に抑えたビジネスを展開していきたい。

現在、売上の7割をソフトウェア受託開発が占めているため、急激な転換はできないが、グループ全体としては、今後もETIをはじめとする高品位プロダクツを中心に事業を展開し、急速成長を目指していく。

(平成20年11月14日・東京)