

第42期(2013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。

2013年5月29日

日本ラッド株式会社

会社概要(第42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、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：308名、連結：319名(2013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(66.4%)：委託放送事業・ネット配信・映像制作

事業概要(第42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

□ 製品ラインナップの拡充

- Congnos Insight (データ分析・可視化ツール)
- MaLionクラウド
(情報資産管理、情報漏洩防止システムのSaaS版)



□ BIソリューション

- IBM Cognos TM1シリーズの関連ソリューション
- BI&CPM製品「BOARD」の販売開始
- キーワード「Big Data」



□ マルチスクリーンディスプレイの販売好調

- 政府関連施設、電力会社、警察機関などへ納入
- 節電ブームに乗り、LED型ディスプレイへの切り替え需要が好調
- タッチパネルに対応



事業別トピックス(2) – ビジネスソリューション事業

- 新しいパッケージソリューションの増強
 - 在庫最適化ソリューション新版 iOptimizer PSI
 - POS4U (柔軟にカスタマイズ可能なPOSソリューション)
 - VTIGER (CRM)
- ネットワークトラフィックの監視製品の拡充
 - 「NIRVANA Rapps」 (ネットワーク可視化装置)
 - 「SwiftWing SIRIUS」 (ネットワーク記録装置)
- 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が好調、部門黒字化



ネットワークを可視化する
NIRVANA Rapps

事業別トピックス(3) – システムソリューション事業

- 組込み系ソフトウェア
 - 制御マイコン用セキュリティソフトウェアライブラリの国内外自動車関連部品製造メーカーへのライセンス提供を開始
 - Embedded Technology 2012 Showに、ルネサス社と共同出展(11/14～11/16開催)
- 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開発
 - 自治体向け車両動態位置情報システムの販売開始
- メディカル関連製品
 - 携帯電話を利用した患者案内WEBシステムの販売開始



新型自動再来受付端末
MIS-SE7EN

事業別トピックス(4) – クラウド・データセンター事業

- 排熱型データセンターに関する基本技術特許成立（PCT）
- 排熱型データセンターの増床および省電力型データセンターの改築増床工事竣工
 - 改良排熱型データセンターの稼働開始
 - 省電力・高冷却効率を実現するアイルキャッピング型によるハウジングサービスの提供開始
- 新製品、新サービスの新規投入
 - 戦略型パッケージサービス「インダストリアPro」の提供開始
 - ネットストレージサービスを国内大手2社にOEM提供開始
- 事業立上期(認知拡大重視)から安定期(採算重視)へフェーズ転換
 - 不採算サービスの廃止・縮小
 - 体制・要員の合理化
 - 高品質・高付加価値型の新サービスの投入

第42期(2013年3月期) 決算の概要

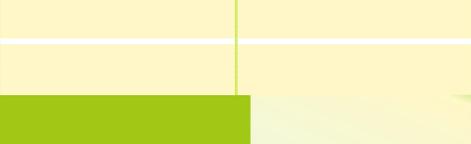
業績および決算状況についてご説明します。

2013年3月期 連結業績サマリー

P/L (百万円)	2012.3期 (11.4~12.3)	2013.3期 (12.4~13.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高	4,239	3,753	-486	-11.5%
EBITDA*	60	259	+199	332%
営業利益	△186	△66	+120	-
経常利益	△213	△64	+149	-
当期純利益	△199	△38	+161	-

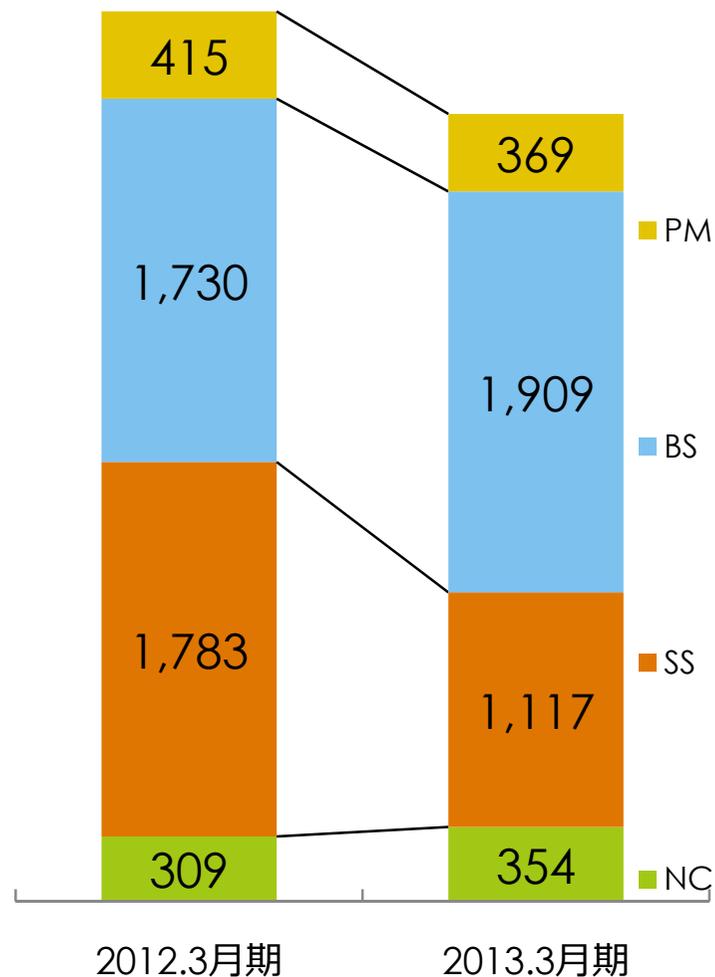
* EBITDA・・・営業利益 + 減価償却費

2013年3月期 連結業績予想に対する達成率

セグメント別 売上高 (百万円)	達成率			実績		通期計画
	0%	50%	100%	売上実績	達成率	
プロダクト マーケティング				369	95%	389
ビジネス ソリューション				1,909	91%	2,109
システム ソリューション				1,117	74%	1,506
ネットワーク				354	53%	664

2013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の売上好調
- 自治体向け自社製品の販売不調

□ 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
- 大阪・名古屋地区の顧客売上増

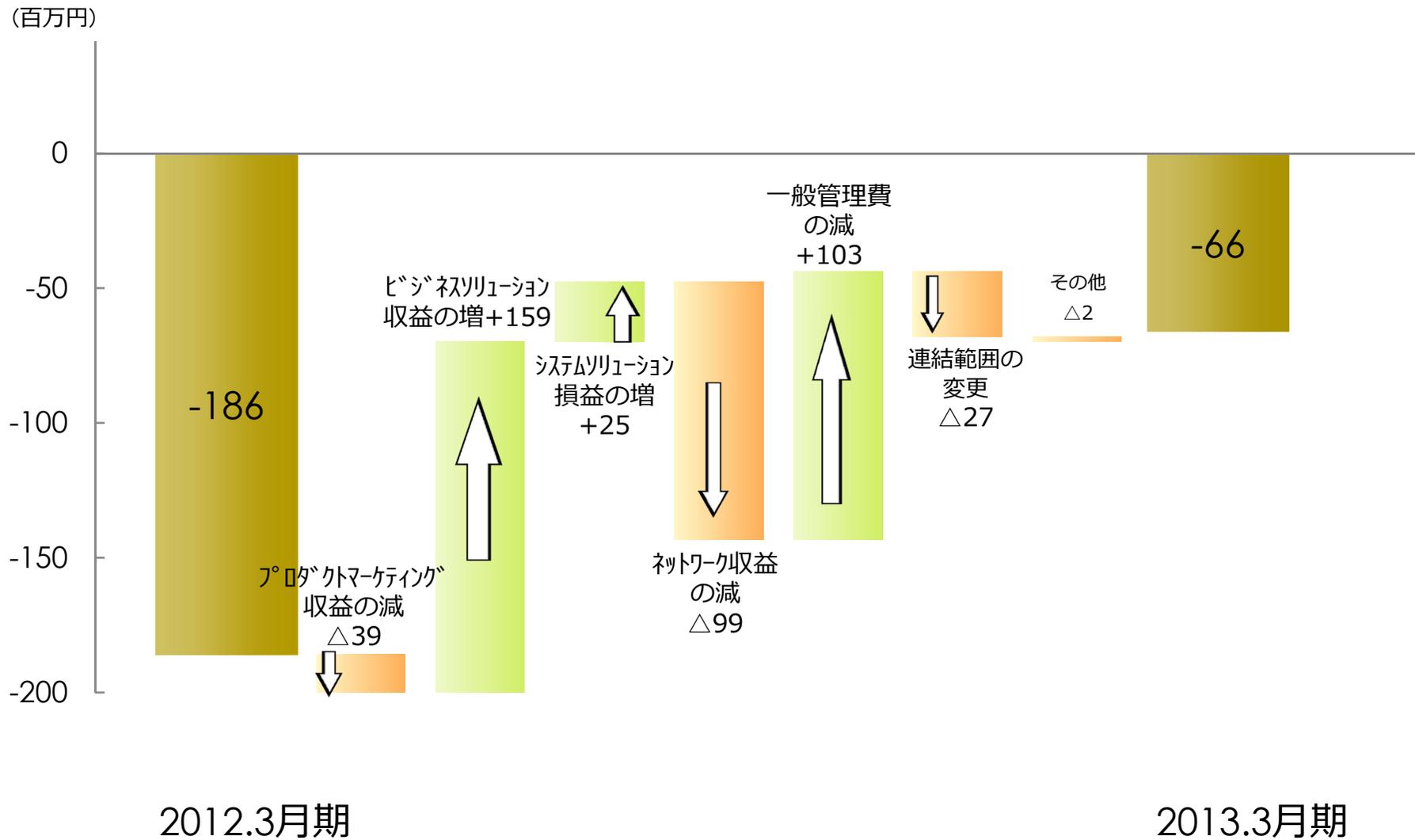
□ システムソリューション(SS)

- 医事システム販売の伸長鈍化
- 連結範囲の変更に伴う売上減

□ ネットワーク(NC)

- データセンター事業の売上増
- 子会社による放送事業は横ばい

2013年3月期 連結営業損益

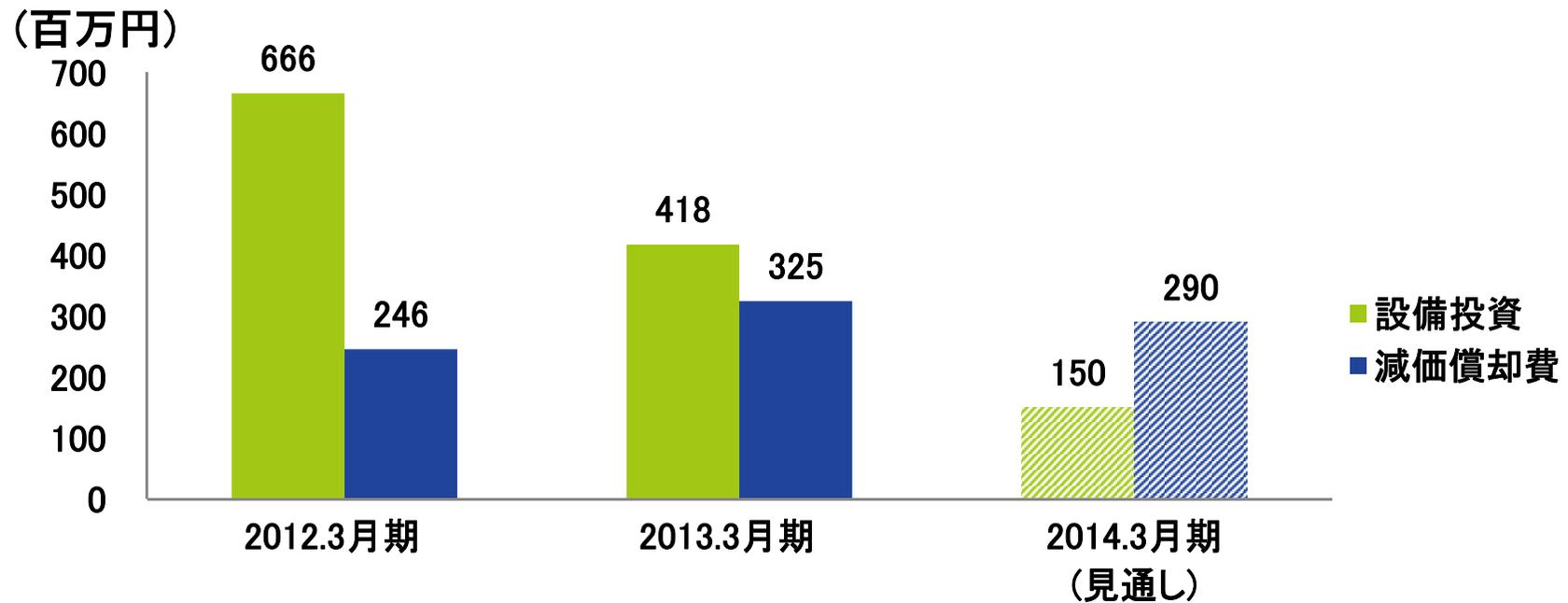


2013年3月期 連結CFサマリー

(百万円)	2012.3期 (11.4~12.3)	2013.3期 (12.4~13.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
営業CF	406	454	+48	+11%
投資CF	△722	△421	+301	-
財務CF	297	△619	-916	-308%
現金等増減	△19	△583	-564	-
現金等残高	1,072	488	-584	-54%

2013年3月期 設備投資・減価償却費

(百万円)	2012.3期 (11.4~12.3)	2013.3期 (12.4~13.3)	前年比		2014.3期 見通し (13.4~14.3)
			増減額	前年同期比	
設備投資	666	621	-45	93%	150
減価償却費	246	325	+79	132%	290



2014年3月期 連結決算の見通し

連結 P/L (百万円)	2013.3期	2014.3期			
	実績	半期計画	対前年 増減額	通期計画	対前年 増減額
売上高	3,753	1,682	+19	4,025	+272
営業利益	△66	△172	+87	39	+105
経常利益	△64	△169	+94	39	+103
当期純利益	△38	△173	+22	4	+42

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

- 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

- 連結子会社2社の黒字化

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
- 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

- 新技術対応
 - 「ITメガトレンド」のうち、クラウド、ビッグデータ、セキュリティ分野に注力
 - ビッグデータ事業部新設、「データサイエンティスト」の育成と顧客企業への最新技術の提供（Erlang, Hadoop, KVS等の技術対応）
 - メディカルクラウドプロジェクトの立ち上げ(2Q予定)

- 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

- Webマーケティングの強化
 - サーチエンジンの検索結果ページの上位表示（SEO）
 - ランディングページの最適化（LPO）
 - Facebookを活用したSNSマーケティングを拡充

- M&A、LBOによる業容の拡大

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：6,056万円
- 代表取締役：大塚隆一、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：9,000万円
- 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

- 委託放送事業者(スカパー! Ch.262 → スカパー! HD Ch.547)

□ 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。

□ 経営課題と施策

- 収益強化 黒字化目途(単月黒字化は達成)
 - 提携先企業への放映枠提供
 - ニコニコチャンネルによる課金収入の開始
 - 教育、言論のハイクオリティコンテンツの製作
 - 映像受託制作事業の拡大 (大手建設会社、大手SI会社etc)

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。

□ 経営課題と施策

- FXCM、OCBCのカバー先として事業再開
- B2Bビジネスが拡大中、収益改善傾向
- オリジナルの自動トレーディングアルゴリズムにて第二四半期中に提供開始予定

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。