

第41期(2012年3月期)第2四半期 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。

2011年11月18日

日本ラッド株式会社

会社概要

□ 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)
- 代表者：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
- 発行株式数：4,505,390株
- 従業員数：単体：360名、連結：377名(2011年9月30日現在)
- 事業所：本社(東京都港区)、西日本事業所(大阪市)、中部事業所(名古屋市)

□ グループ会社

- モバイルリンク株式会社(100%)：物流効率化支援システム開発・販売
- 株式会社シアター・テレビジョン(64.8%)：委託放送事業・ネット配信・映像制作
- 株式会社アリーナ・エフエックス(シアター・テレビジョン100%)：第1種金融商品取引業(外国為替証拠金取引)

事業概要

□ 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 事業本部

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 事業本部

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 事業本部

ハードウェアを起点としたシステム製品の開発、組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本部

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

- マルチパネルディスプレイの売上が好調
 - 昨年度ほぼゼロだった売上が今期は(通期)約100百万円以上の見込み
 - 要因：新製品の投入、市場環境の変化、メーカーとの価格交渉を含めた連携の強化、製品の特長(訴求ポイント)の洗いなおしと再マーケティング

- セキュリティ製品ラインナップの拡充
 - MaLion3, SecureMagicを新たに投入

- ソリューション型営業の強化
 - IBM Cognos TM1をベースとしたソリューション型営業が好調
 - キーワード「Big Data」

- デマンド交通システムの後継製品「どこでもバス™」の投入
 - 新製品は既存の販売チャネルではなく新しい販路での販売も実施

事業別トピックス(2) – ビジネスソリューション

- エンドユーザ企業との直取引の増加
 - 大手工具・建築資材メーカー
 - KDDIグループ
 - ソフトバンクグループ
 - NTTグループ 等

事業別トピックス(3) – システムソリューション

- 再来受付機の新製品「MIS-SE 7EN」を投入
- 通信制御システムの開発受託が回復基調

事業別トピックス(4) – ネットワークコンピューティング

- フラッグシップ商品「インダストリア™」企業向け本格クラウド基盤サービスの投入
- 企業向けクラウドストレージサービス「キュムラス™」の投入
- データセンターの増床および排熱型・省エネルギー型データセンターへの改築に着手(来期まで継続)
- クラウドExpo(10月開催済み)への出展
- ASPIC主催「ASP・SaaS・クラウドアワード2011」にて「ベスト環境貢献賞」を受賞(2011年6月)


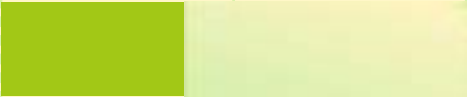
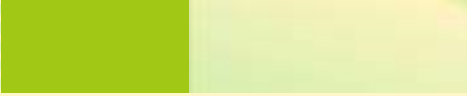
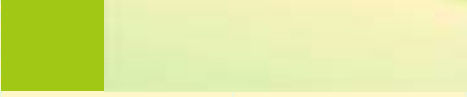
第41期(2012年3月期) 第2四半期決算の概要

2011年4月～9月(上半期)の業績および決算状況についてご説明します。

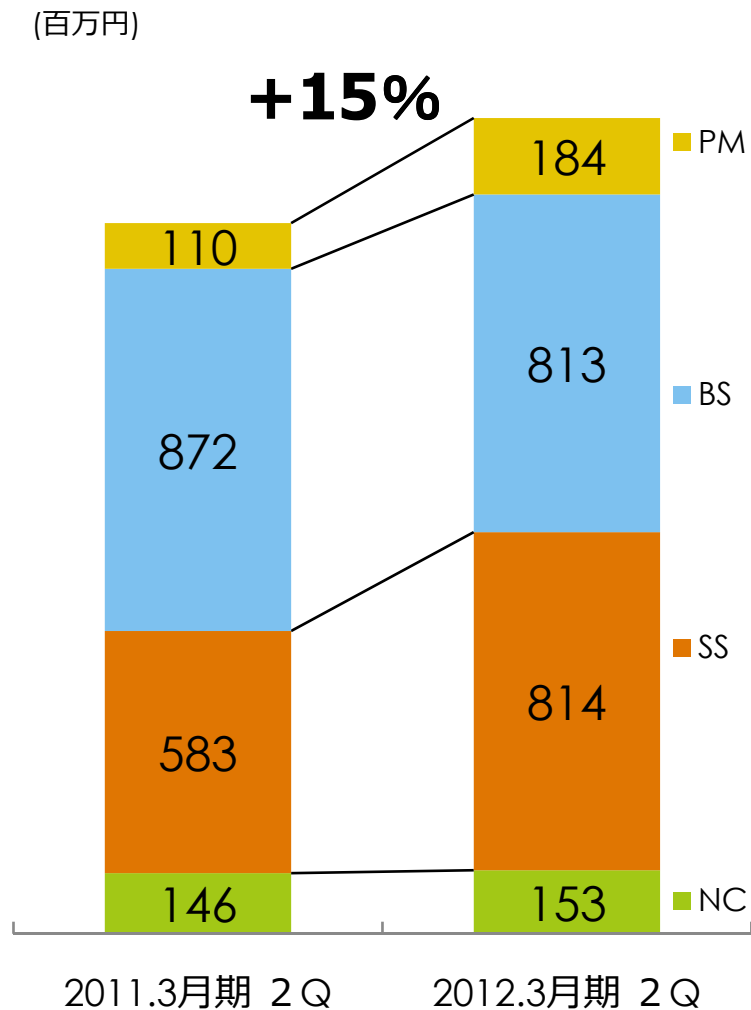
2012年3月期第2四半期 連結業績サマリー

P/L (百万円)	2011.3期 第2四半期 (10.4~10.9)	2012.3期 第2四半期 (11.4~11.9)	対前年同期	
			増減額	前年同期比
売上高	1,710	1,965	+255	+15%
EBITDA	△287	△23	+289	-
営業利益	△312	△117	+195	-
経常利益	△338	△136	+202	-
当期純利益	△301	△141	+160	-

2012年3月期 連結業績予想に対する進捗率

売上高 (百万円)	進捗率			実績		通期計画
	0%	50%	100%	売上実績	進捗率	
PM				184	50%	366
BS				813	40%	2,050
SS				814	41%	2,004
NC				153	22%	682

2012年3月期第2四半期 連結セグメント別売上高



□ プロダクツマーケティング

- 公共向け大型マルチスクリーンの受注獲得

□ ビジネスソリューション

- 公共・金融・小売業関連の受託開発の受注増加
- 物流・倉庫関連受託開発の受注減少

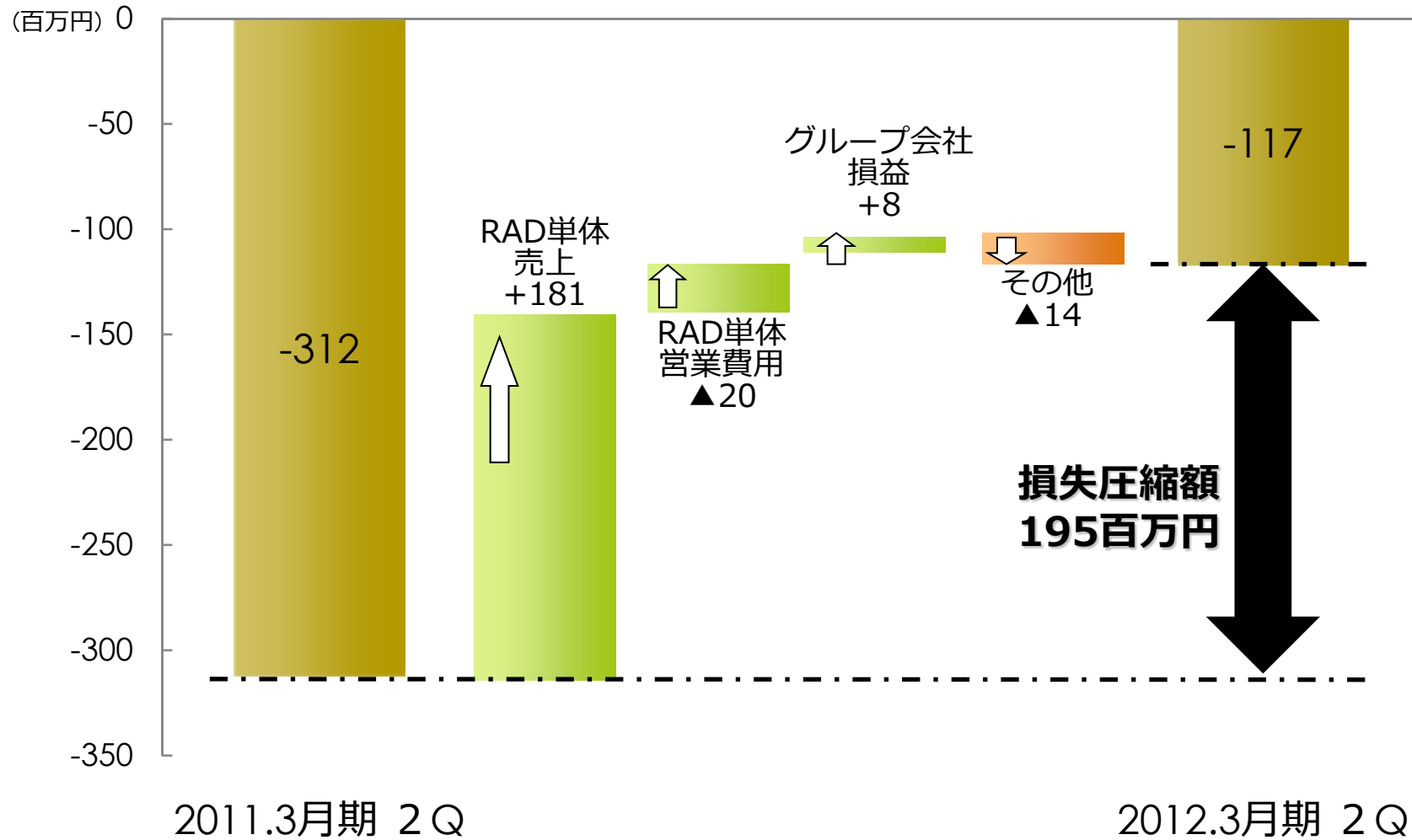
□ システムソリューション

- 医事システムの販売好調
- 物流車両向け車載システムの販売好調

□ ネットワーク

- データストレージサービスの売上好調
- SKY Perfect TVの放送収入は下降傾向

2012年3月期第2四半期 連結営業損益



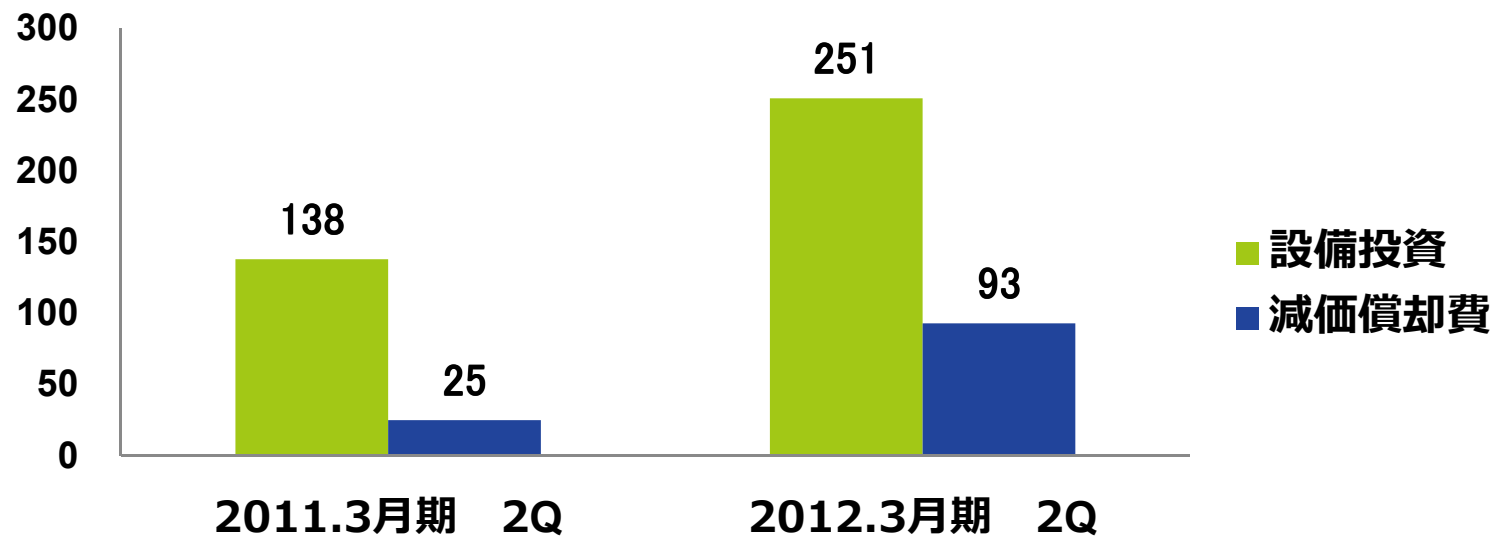
2012年3月期第2四半期 連結CFサマリー

(百万円)	2011.3期 第2四半期 (10.4~10.9)	2012.3期 第2四半期 (11.4~11.9)	対前年同期	
			増減額	前年同期比
営業CF	261	336	+75	+29%
投資CF	△173	△255	△82	-
財務CF	△62	179	+241	-
現金等増減	22	258	+236	+1,072%
現金等残高	1,488	1,350	△138	-

2012年3月期第2四半期 設備投資・減価償却費

(百万円)	2011.3期 第2四半期 (10.4~10.9)	2012.3期 第2四半期 (11.4~11.9)	対前年同期	
			増減額	前年同期比
設備投資	138	251	+113	+82%
減価償却費	25	93	+68	+272%

(百万円)



2012年3月期通期連結決算の見通し

□ 期初計画からの変更なし

連結 P/L (百万円)	2011.3期	2012.3期			
	実績	第2四半期 累計期間実績	対前年同期	通期計画	対前年同期
売上高	4,306	1,965	+255	5,102	+796
営業利益	56	△117	+195	37	▲19
経常利益	7	△136	+202	14	+7
当期純利益	▲7	△141	+160	26	+33

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
 - 事業内容の選択と集中、品質およびマーケティング強化
- ソフトウェア受託開発事業の採算性改善
 - 新技術への取り組み、技術者のレベルアップ、ノウハウ共有システム
- 中部・西日本エリアの収益改善
- ハードウェア事業の収益多角化
- 子会社2社の早期黒字化

基本戦略

- 日本ラッドとしてのマーケットポジションの再定義
 - 技術オリエントな会社であり、先進的な技術にチャレンジすることが当社の存在意義
 - 歴史的に海外からの技術導入、製品導入に強い点を活かす

- ハードからソフト、運用技術まで幅広いノウハウを持つ点を活かす
 - データセンター設計から、自社開発のクラウドスタックウェア、クラウド運用までをパッケージした「Cloud in a Box™」の国内外へのOEM展開
 - ユーザーインターフェース系組み込みSw開発がiTRON etc. → Androidに変化していく中での新製品の開拓、など

- 多様な事業を手がける中で、チャンスのある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結果的にリスク分散になっている一面もある
 - 多くの種を蒔き、芽が出た分野には集中的に投資する

攻めの施策

- 営業力の強化
 - マーケティング体制の強化
 - 社外からの人財の獲得
 - 営業スタッフの基礎力の向上
 - ノウハウ共有スキームの確立
 - 社内外でのトレーニング、教育体制の強化
- 新技術適応
 - 4つのメガトレンドのうち、クラウド、ビッグデータ、モバイル分野のセキュリティに注力
 - 技術者には資格取得の奨励、全社員が何らかの技術資格を保有することを目指す(技術以外の業界資格も含む)
- 既存製品については徹底した競合調査&シェア向上策→ニッチ分野でのNo.1を目指す
- 派生製品の新規開発、研究開発分野への投資再開

守りの施策

- 品質の向上
 - ベテラン社員から全社への技能伝授の仕組み化
 - 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社内勉強会を定期開催中
 - 営業向けには、営業ノウハウ、資料作成能力向上についての社内勉強会を定期開催中
 - 技術者向けには、エルダー(上位者)による指導の強化
- 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の強化
 - ノウハウの共有
- コスト削減
 - 人財については迅速な配置転換による適材適所の徹底
 - 間接コストの圧縮、見直し

将来に向けて

- 受託開発中心から、サービス指向の商材比率を増やす
 - 案件ベースの収益から、ストック比率を上げ収益安定化を目指す

- M&A、LBOを含めた拡大策
 - 持ち込み話が多いが、企業文化、業務性質、投資余力等を踏まえて慎重に検討中

- 海外展開
 - 特にアジア圏での商談が増加傾向

グループ会社について

- モバイルリンク株式会社
- 株式会社シアター・テレビジョン
- 株式会社アリーナ・エフエックス

モバイルリンク株式会社

概要

- 設立年月日：平成11年3月10日
- 資本金：4,000万円
- 代表者：代表取締役 市川 純司
- 所在地：東京都新宿区市谷

製品

- 車載ステーション(デジタル運行記録計、運行管理・動態管理・温度管理・荷物管理)
- 運行管理システム「TacMan」、動態把握システム「TacNet/TacWeb」
- 特色：比較的高機能でありハイエンド、高付加価値帯の顧客に好評。

市場規模・シェア

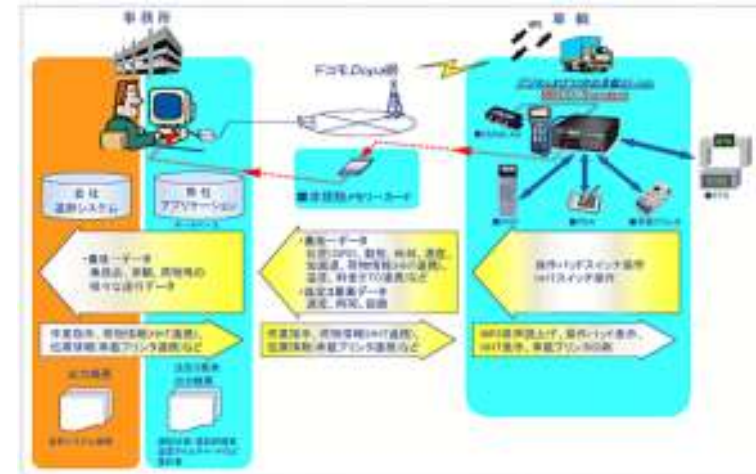
- 市場は拡大傾向。シェアはまだ低いが製品に競争力があるため、今後のシェア拡大が見込める。

売上見通し

- 今年度年商約3億円見込み、経常利益10～15%見込み

経営課題

- 営業力の不足→営業人員の拡充を計画中。



株式会社シアター・テレビジョン

□ 概要

- 設立：1995年11月22日
- 資本金：6,056万円
- 代表者：代表取締役 大塚隆一、取締役社長 濱田麻記子
- 所在地：東京都港区虎ノ門

□ 業務内容

- 委託放送事業者(スカパー! Ch.262)

□ 市場環境

- TV離れによりネット動画へのシフト中。震災等の影響もあり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。

□ 経営課題と施策

- 収益強化
 - 提携先企業への放映枠提供
 - スポンサー型タイアップ番組の拡充
 - 映像受託制作の拡大
- 顧客拡大
 - キラーコンテンツ制作によるファン層の獲得
 - ネット企業との提携によるネットユーザ層の獲得

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月に当社グループとなる)
- 資本金：7,000万円
- 代表者：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

□ 業務内容

- FX(外国為替証拠金取引)専業
- 事業免許のみを引き継いだ状況

□ 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が優位に。
- B2Cの事業であり、販促コストの出せる資本力のある企業が基本的には有利。

□ 施策

- 独自開発のシステムトレーディングソフトウェアを親会社(日本ラッド)にて開発中、海外FX事業者をはじめとする複数のFX事業者へのOEM提携を計画
- 法人顧客向けにカスタマイズしたトレーディングシステムの提供による手数料ビジネスの年度内立ち上げ
- 韓国および中国エリアのFX事業者との提携を計画

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/>

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。