

## 第41期(2012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。

2012年6月1日

日本ラッド株式会社

# 会社概要(第41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
- 発行済株式数：4,505,390株
- 従業員数：単体：327名、連結：337名(2012年3月31日現在)
- 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

## □ グループ会社

- 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(64.8%)：委託放送事業・ネット配信・映像制作
- モバイルリンク株式会社(36.4%)：物流効率化支援システム開発・販売

# 事業概要(第41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

- セキュリティ製品ラインナップの拡充
  - MaLion3 (情報資産管理、情報漏洩防止システム)
  - SecureMagic (Webアプリケーション用のID使い回し防止ツール)
  - Fortigate (UTM : 統合型セキュリティゲートウェイ)
- デマンド交通システムの後継製品「どこでもバス™」の販売開始
- ソリューション
  - IBM Cognos TM1シリーズのラインナップ拡充と関連ソリューション
  - キーワード「Big Data」
- マルチパネル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



## 事業別トピックス(2) – ビジネスソリューション

- 新技術「仮想基盤によるDaaS構築」への取り組みを開始
  - 「クラウド コンピューティング EXPO秋」に仮想デスクトップサービスを展示
  - Minoriソリューションズとの共同で仮想デスクトップサービスの提供を開始
- ネットワークトラフィックの可視化製品「NIRVANA Rapps」の提供を開始
- 大型の受託開発案件
  - 水道料金徴収システム
  - 新技術「Hadoop」によるアーカイブシステム
  - 大規模物流システム
  - 在庫適正化ソリューションiOptimizerを利用した自動発注システム



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

- 組み込みソフトウェア技術
  - 制御マイコン用セキュリティソフトウェアライブラリ技術の取り組みを開始
- メディカル関連製品
  - 新型自動再来受付端末 MIS-SE7EN の販売開始
  - 診察状況案内用WEBメールお知らせサービスの販売開始
- 消防向けシステム
  - デジタル無線用ゲートウェイ装置開発
  - 指令台向けアンドロイド端末装置開発



新型自動再来受付端末  
MIS-SE7EN

## 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
- DaaS製品、「クラウドポスト™」などの新製品、新サービスの新規投入
- 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(2012夏まで継続)
- 排熱型データセンター(特許申請中)の他社へのライセンス・コンサルティングサービスの開始(第1号案件実施継続中)
- 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)
- クラウドExpo(2011年10月開催)への出展

## 第41期(2012年3月期) 決算の概要

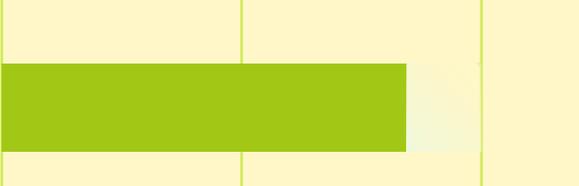
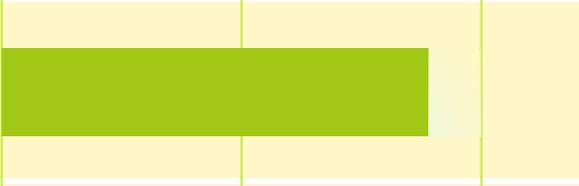
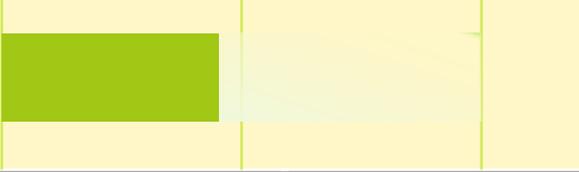
業績および決算状況についてご説明します。

# 2012年3月期 連結業績サマリー

P/L (百万円)	2011.3期 (10.4~11.3)	2012.3期 (11.4~12.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高	4,306	4,239	-67	-1.6%
EBITDA*	180	60	-120	-67%
営業利益	56	△186	-242	-
経常利益	7	△213	-220	-
当期純利益	△7	△199	-192	-

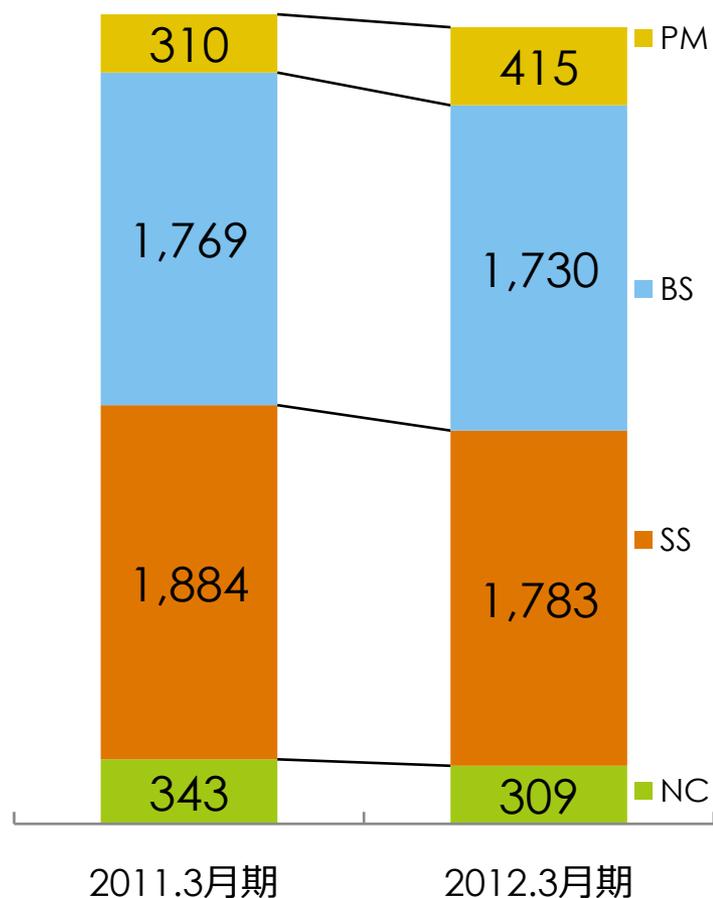
\* EBITDA・・・営業利益 + 減価償却費

# 2012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		期初計画
	0%	50%	100%	売上実績	達成率	
プロダクト マーケティング				<b>415</b>	<b>113%</b>	<b>366</b>
ビジネス ソリューション				<b>1,730</b>	<b>84%</b>	<b>2,050</b>
システム ソリューション				<b>1,783</b>	<b>89%</b>	<b>2,004</b>
ネットワーク				<b>309</b>	<b>45%</b>	<b>682</b>

# 2012年3月 連結セグメント別売上高

(百万円)



## □ プロダクツマーケティング

- 公共向け大型壁面マルチディスプレイの販売増
- セキュリティ製品の販売増

## □ ビジネスソリューション

- 公共・金融関連の派遣常駐型受託開発増
- 一括請負型受託開発の赤字プロジェクト発生

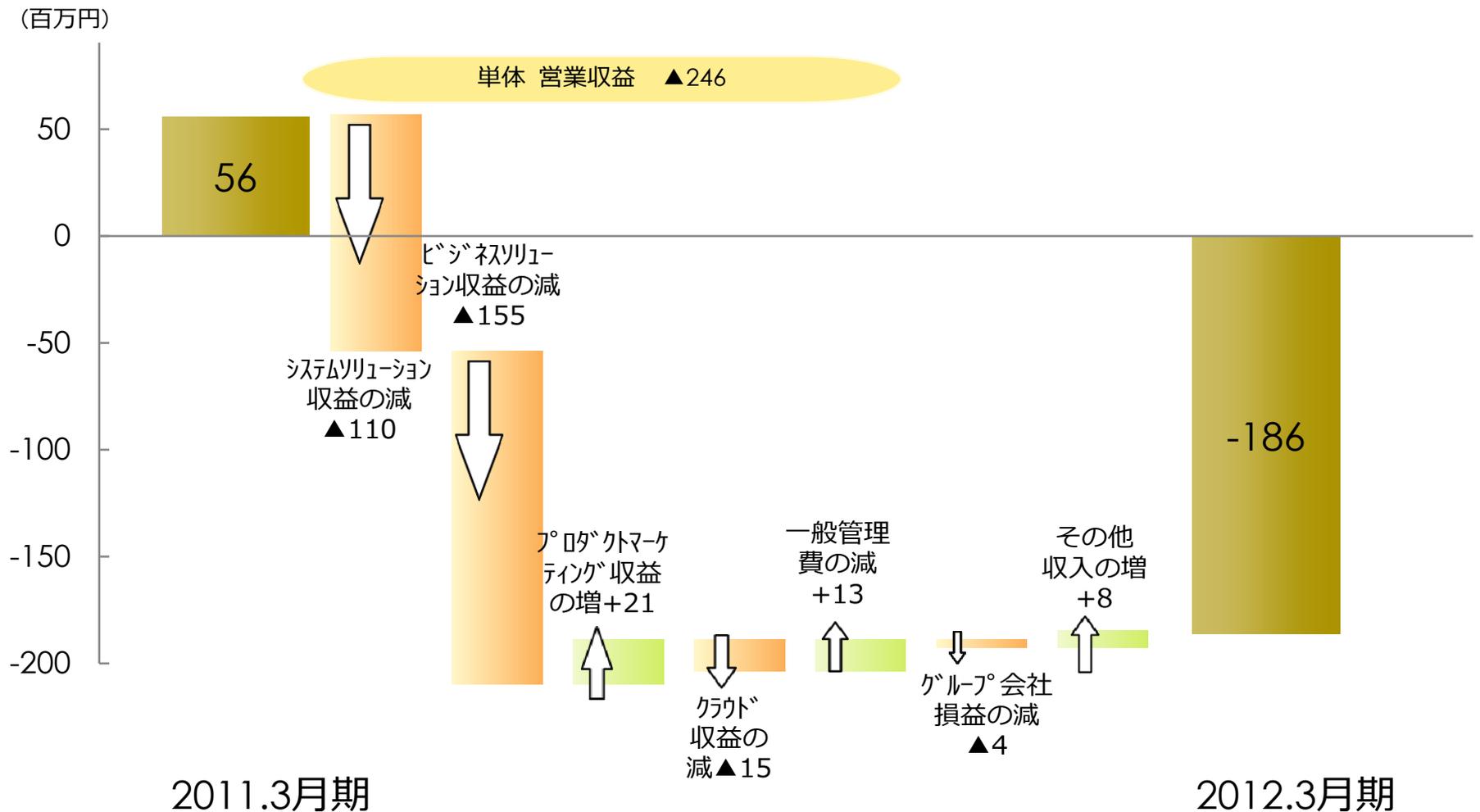
## □ システムソリューション

- 医事システムの販売伸長鈍化
- 特殊車両向け車載システムの売上減

## □ ネットワーク

- 官公庁との共同研究プロジェクトの失注
- データセンター事業立上げの遅延
- SKY Perfect TVの放送収入の売上減

# 2012年3月期 連結営業損益

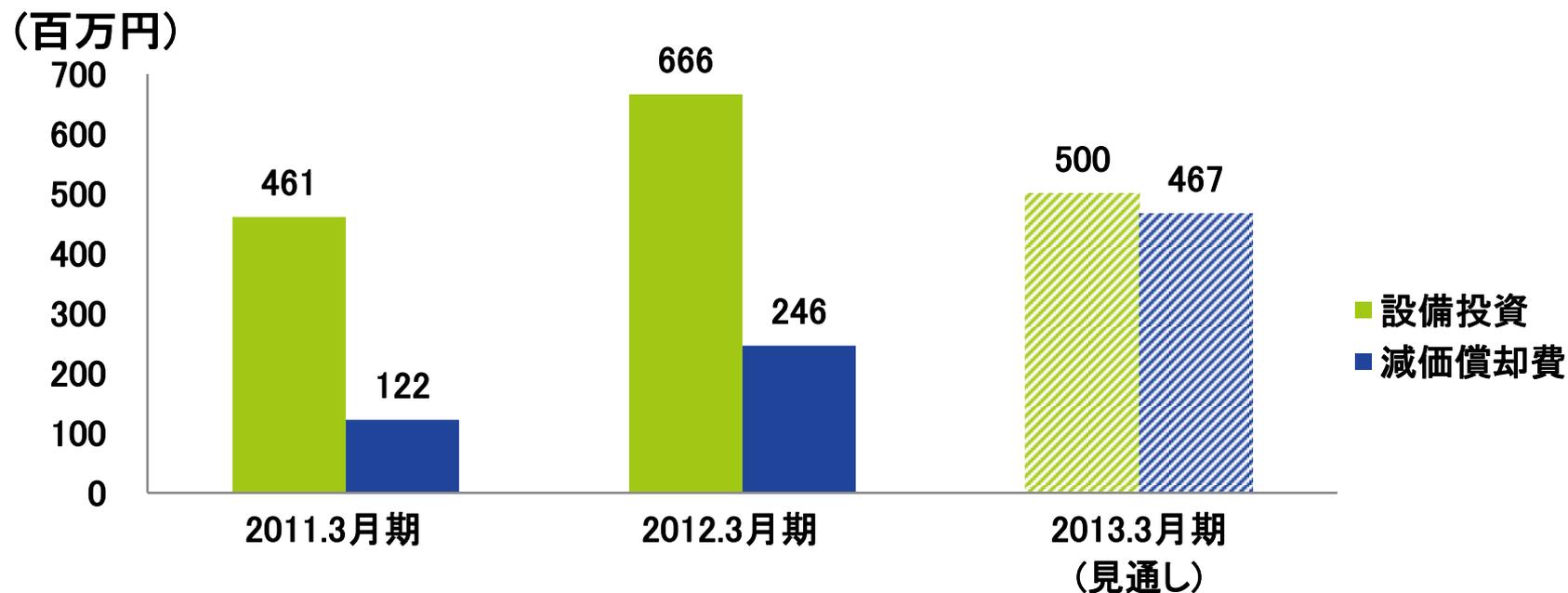


# 2012年3月期 連結CFサマリー

(百万円)	2011.3期 (10.4~11.3)	2012.3期 (11.4~12.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
営業CF	180	406	+226	+29%
投資CF	△502	△722	△220	-
財務CF	△50	297	+347	-
現金等増減	△375	△19	+356	-
現金等残高	1,091	1,072	△19	-

# 2012年3月期 設備投資・減価償却費

(百万円)	2011.3期 (10.4~11.3)	2012.3期 (11.4~12.3)	前年比		2013.3期 見通し (12.4~13.3)
			増減額	前年同期比	
設備投資	461	666	+205	144%	500
減価償却費	122	246	+124	201%	467



# 2013年3月期 連結決算の見通し (1)

連結 P/L (百万円)	2012.3期	2013.3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	4,239	2,012	+47	4,667	+428
営業利益	▲186	△171	-54	23	+209
経常利益	▲213	△178	-42	9	+222
当期純利益	▲199	△109	+32	28	+227

## 2013年3月期 連結決算の見通し (2)

### □ セグメント別の見通し

(百万円)		プロダクト マーケティング	ビジネス ソリューション	システム ソリューション	クラウド	その他	計
売上高	当期 見通し	389	2,160	1,455	563	100	4,667
	前期比	-26	+429	-328	+253	+100	+428
セグメント 利益	当期 見通し	76	443	243	△369	0	393
	前期比	-3	+264	+50	-118	+25	+218

## 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。

# 2011年度の損失原因の分析、および対策

## □ 2011年度の損失原因の分析

- 大型受託開発案件における納品検収の今期へのずれ込み
- ハードウェア事業における新製品の売上が予想に反し伸びなかった
- クラウド事業の立ち上がり遅れ
  - 大震災の影響によるデータセンター増床遅れ、タイ大洪水によるサーバ部品調達遅れによる機材不足などの複合要因。

## □ 対策

- 事業本部制を廃止し、組織階層を簡略化することによる意思決定の迅速化
- プロジェクトマネジメント体制の改善と開発工程の見直しによる開発体制の強化
- 自動車産業向けモジュールなど新たな製品のラインナップ拡充
- 給与体系見直し、調達方法見直しによる年間約1億円のコストカットを実施済み

# 経営課題と対策

- 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
  - 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SI事業の展開
  - 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
  - 執行役員クラスの営業責任者を配属し立て直し中
  
- 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
  - 技術オリエンテッドな会社であり、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、自動車産業へのソフトウェアモジュール提供など新たな業界へのアプローチ

# 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と事例共有
- ノウハウの共有

## □ コスト削減

- 人材については迅速な配置転換による適材適所の徹底
- 調達方法の改善による仕入れコスト削減

# 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
  - 持ち込み話は多いが、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
  - 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製品の展開

# 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：5,500万円 (平成24年3月増資)
- 当社持分比率: 約36%
- 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

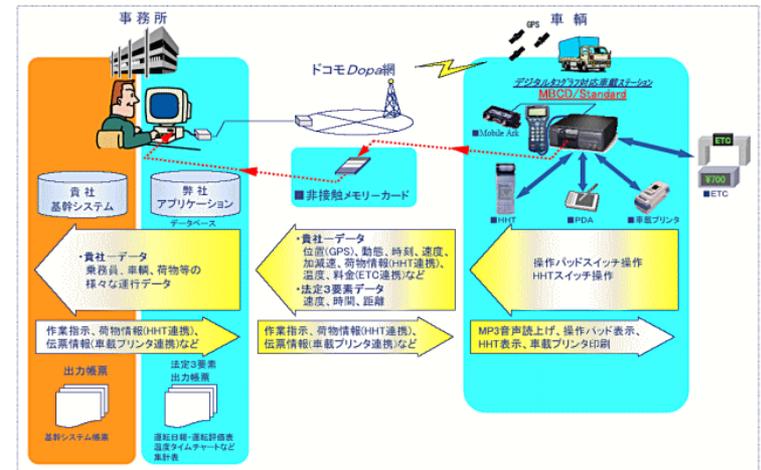
- 市場は拡大傾向。シェアはまだ低いが製品に競争力があるため、今後のシェア拡大が見込める。

## 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、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。
- 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
  - 提携先企業への放映枠提供 (競艇番組に4月より提供開始済み)
  - スポンサー型タイアップ番組の拡充 (FX関連など)
  - 映像受託制作の拡大 (大手建設会社、大手SI会社より受託、ほか拡販中)
- 顧客拡大
  - キラーコンテンツ制作によるファン層の獲得 (武田邦彦「現代のコペルニクス」シリーズ好調)
  - ネット企業との提携によるネットユーザ層の獲得 (ニワンゴ、ニコニコ動画)
  - スマートフォン向け番組同時送信を今夏より開始予定

# 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から、新たなビジネスモデルで事業を再構築中

## □ 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

- 優良顧客向けにカスタマイズした自動トレーディングシステムの開発をほぼ完了、8月頃より一般に提供予定
- 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提携の商談が進行中
- 韓国エリアのFX事業者との提携が進行中

# 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

資料に関するお問い合わせ先  
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。