

第42期(2013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。

2012年11月16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：325名、連結：337名(2012年9月30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

- セキュリティ製品ラインナップの拡充
 - Congnos Insight (データ分析・可視化ツール)
 - BigData/BIエリアへの新製品の導入
(第3四半期に向け準備中)
 - MaLionクラウド (情報資産管理、情報漏洩防止システムのSaaS版)
- ソリューション
 - IBM Cognos TM1シリーズの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
 - 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



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 (オープンソースCRM)
- ネットワークトラフィックの可視化製品「NIRVANA Rapps」の販売網拡充
 - 通信各社、自動車メーカー、電機大手等が導入
- 受託開発ビジネスは堅調に推移
- 中部・大阪エリアの受注が好調、部門黒字化にめど



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

- 組み込みソフトウェア
 - 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
 - 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特許成立
- 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増床工事竣工
 - 改良型排熱データセンター稼働開始
 - 省電力・高冷却効率を実現するアイルキャッピング型データセンターによるハウジングサービスの提供開始
- 「インダストリアPro」などの新製品、新サービスの新規投入
 - ネットストレージサービスのOEM提供について国内大手2社にサービス開始
- 立ち上げ期(販促・拡大重視)から安定期(採算重視)へのフェーズ転換
 - 不採算サービスの廃止・縮小
 - 体制・要員の合理化
 - 高付加価値型の新サービスの投入

第42期(2013年3月期) 第2四半期決算の概要

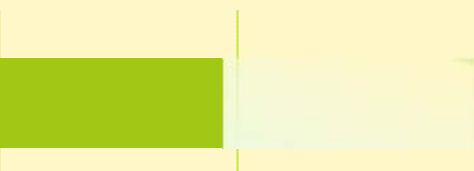
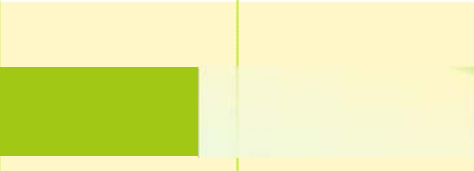
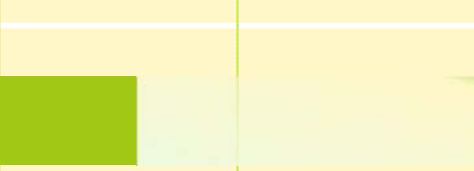
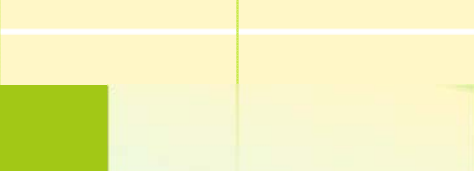
上半期(2012年4~9月)の業績および決算状況についてご説明します。

2013年3月期 第2四半期 連結業績サマリー

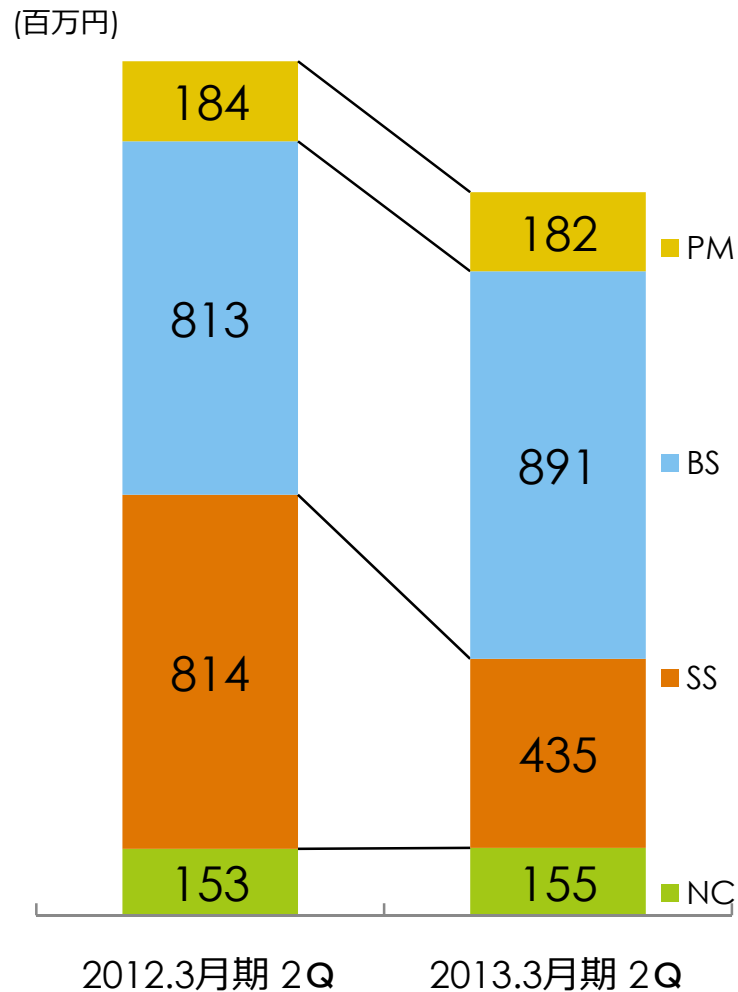
P/L (百万円)	2012.3期 第2四半期 (11.4~11.9)	2013.3期 第2四半期 (12.4~12.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高	1,965	1,663	-302	-1.5%
EBITDA*	△23	△90	-67	-
営業利益	△117	△259	-142	-
経常利益	△136	△263	-127	-
当期純利益	△141	△195	-54	-

* 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				182	47%	389
ビジネス ソリューション				891	42%	2,109
システム ソリューション				435	29%	1,506
ネットワーク				155	23%	664

2013年3月期第2四半期 連結セグメント別売上高



□ プロダクトマーケティング

- 大型壁面マルチディスプレイ好調維持
- セキュリティ製品販売堅調

□ ビジネスソリューション

- 派遣常駐型受託開発の増
- 西日本の新規顧客売上増

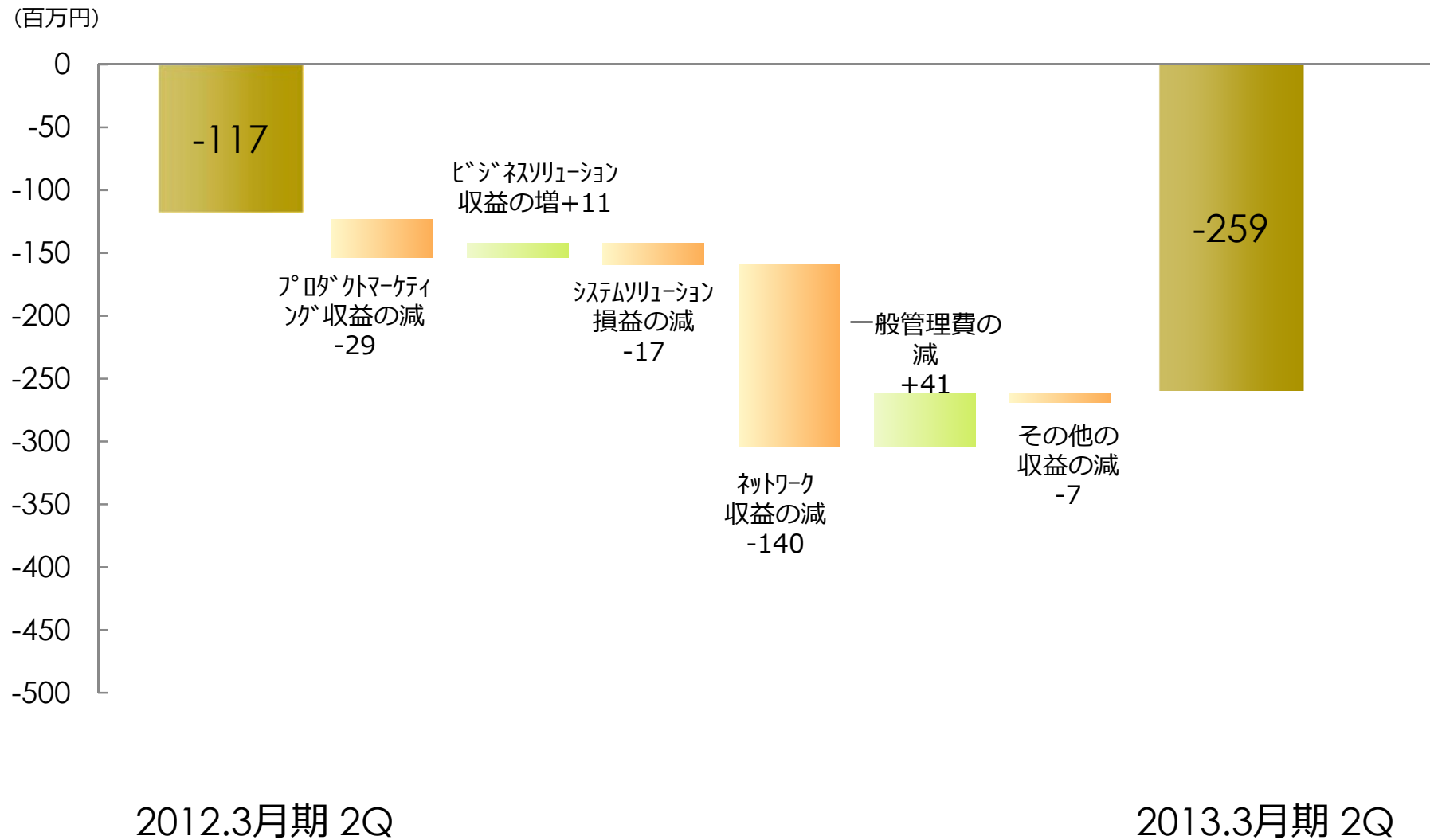
□ システムソリューション

- 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

- データセンター事業微増

2012年3月期 連結営業損益

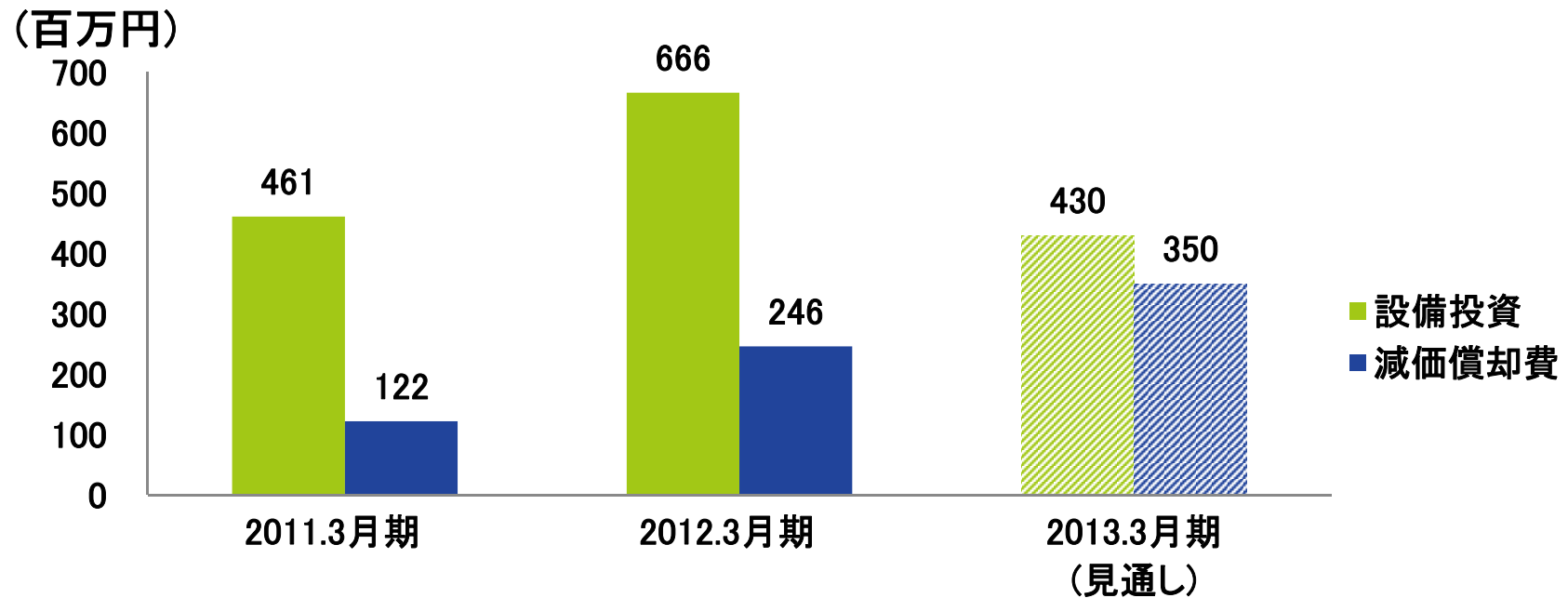


2013年3月期第2四半期 連結CFサマリー

(百万円)	2011.3期 第2四半期 (11.4~11.9)	2013.3期第2四半期 (12.4~12.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
営業CF	336	99	-236	29%
投資CF	△255	95	+350	-
財務CF	179	△329	-508	-184%
現金等増減	258	△134	-392	-52%
現金等残高	1,350	938	-412	69%

2013年3月期第2四半期 設備投資・減価償却費

(百万円)	2012.3期 第2四半期 (11.4~11.9)	2013.3期 第2四半期 (12.4~12.9)	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	251	334	+83	133%	430
減価償却費	93	169	+76	182%	350



2013年3月期 連結決算の見通し

連結 P/L (百万円)	2012.3期	2013.3期			
	実績	第2四半期 実績	対前年 増減額	通期計画	対前年 増減額
売上高	4,239	1,663	-302	4,667	+428
営業利益	△186	△259	-142	23	+209
経常利益	△213	△263	-127	9	+222
当期純利益	△199	△195	-54	28	+227

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。

今上半期の損失原因の分析、及び対策

- 2012年度上半期の予算不達成原因の分析
 - プロダクトマーケティング事業
 - BI製品、自治体向け製品の販売不振
 - (対策) 新製品の投入、マーケティング強化、要員の配置転換
 - ビジネスソリューション事業
 - NIRVANA販売の遅れ
 - (対策) 販売代理店網の構築
 - システムソリューション事業
 - 組み込み向けライブラリのライセンス提供契約締結の遅れ
 - 医療機器代理店網の一部の販売チャネルの営業不振
 - (対策) 営業体制見直し、販売チャネルの支援拡充
 - クラウド事業
 - 拡大先行した結果の低利益率
 - (対策) 拡大重視策から採算重視への転換 (サービス見直し、体制見直し)

経営課題と対策

- 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改善
 - ソリューションのセミパッケージ化促進による開発効率向上
 - 新技術への取り組み、技術者のレベルアップ、ノウハウ共有化

- 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

- 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

- 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

- 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

- 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

- 新技術適応
 - 「4つのITメガトレンド」のうち、クラウド、ビッグデータ、セキュリティに注力
- 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
(実績ができた→徹底した製品改良による更なる展開)
 - 海外製品も良い物は積極導入
- 強みのある技術の転用による新たな業界へのアプローチ
- 既存製品については徹底した競合調査、シェア向上策、利益率改善など緻密で地道な努力も継続
- M&A、LBOなどは機会に応じて慎重に対応

守りの施策

- 品質の向上
 - 技術者全体のレベルアップ
 - 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
- 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
 - 調達方法や設計の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、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」の原点を改めて見つめなおす

※ 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
- 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

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。

□ 通期見通し (12月末決算)

- 上半期はほぼ予算どおり推移。通期の利益見通し△50百万円(昨年度より赤字幅半減)

□ 経営課題と施策

- 収益強化
 - 提携先企業への放映枠提供 (4月より提供開始済み、堅調に推移)
 - スポンサー型タイアップ番組の拡充
 - 映像受託制作事業の拡大 (大手建設会社、大手SI会社より受注済、ほか拡販中)

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。

□ 通期見通し

- システム立ち上げの遅れにより予算達成が遅れ気味。通期黒字化を目指す。

□ 施策

- 韓国Winway社の自動トレーディングシステムを導入(9月より稼働開始)
- 自社開発自動トレーディングシステムを12月より提供予定
- 事業者向け流動性提供サービスを1月より開始予定

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

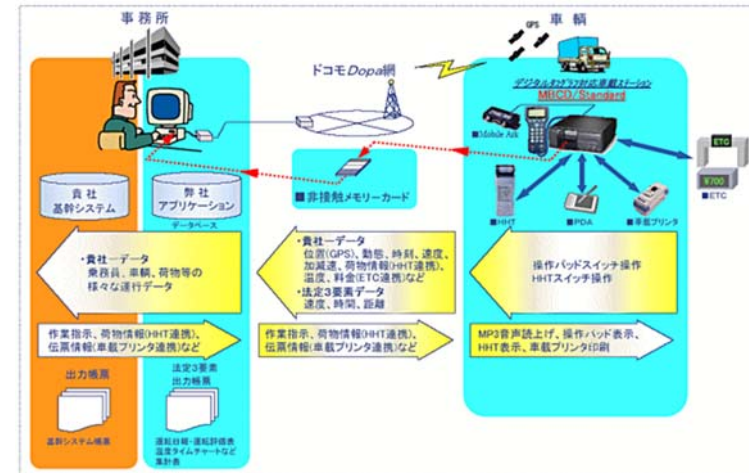
- 車載ステーション(デジタル運行記録計、運行管理・動態管理・温度管理・荷物管理)
- 運行管理システム「TacMan」、動態把握システム「TacNet/TacWeb」
- 特色：比較的高機能でありハイエンド、高付加価値帯の顧客に好評。

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。

通期見通し

- 今年度年商約3億円見込み、経常利益10~15%見込み



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。