

## 第45期(2016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。

2015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、代表取締役社長 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：265名、連結：268名(2015年9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(85%)**  
第1種金融商品取引業(外国為替証拠金取引)

## 事業概要(第45期)

### □ システムインテグレーションに関連する4つの事業の柱

#### プロダクトマーケティング 事業

大型ディスプレイシステム、ビジネス  
インテリジェンス (BI) ツール、セ  
キュリティソリューション等外部プロ  
ダクトの提案販売・導入支援事業

#### ビジネスソリューション 事業

業務系システムの受託開発、ソフト  
ウェアエンジニアリング・派遣事業  
(決済系、金融系、公共系、流通系、  
物流系、通信系が主要顧客業界)

#### システムソリューション 事業

ハードウェア基軸のシステム開発、  
組込・制御系システム開発事業  
(車載システム、メディカル向けシス  
テム、通信・制御システム等)

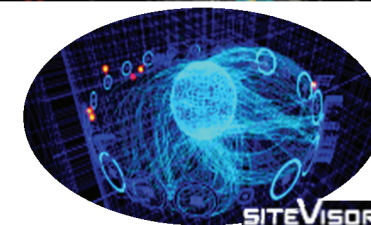
#### ネットワーク事業

クラウドネイティブアプリケーション  
の開発、お客様のクラウド移行支  
援、データセンター、ネットワーク  
等総合コンサルティング事業

## 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
  - NW可視化ツール改良版「NIRVANA-R」シリーズリリース
    - 東南アジア展開開始
  - メール攻撃等に複合的に対応する「Adaptive Protection」展開
  
- BIソリューション
  - 「Board」販売増加
  - 第2回ライブ&イベント産業展への出展
  
- マルチスクリーンディスプレイ
  - PLANAR社新製品『DirectLight LED ビデオウォールシステム』販売
  - DEXON社新機種DXWallコントローラ「DXN5000シリーズ」追加
  - Oblong社「Galaxy」プロダクトの日本初導入



## 事業別トピックス(2)

### <ビジネスソリューション事業>

- SES+請負の受託開発の受注好調
- インターネットサービス事業者向け開発案件への注力
- ビッグデータ領域への注力、FPGA、BI等データ入力から分析まで提供可能に

### <システムソリューション事業>

- メディカル機器好調
  - 「国際モダンホスピタルショウ2015」出展
  - 保守体制見直しによる保守コスト削減
- M2M/IoT分野での新商品、サービス展開伸長
  - 自動車業界向けセキュリティソリューションのライセンス契約好調
  - IoT対応産業用スマートタッチパネルモニタ製品化、出荷開始



## 事業別トピックス(3)

### < ネットワーク事業 >

- 自社データセンター中心の事業構造からアライアンスモデルに転換
  - さくらインターネット様との事業提携開始
  - 自社データセンターは2016年1月を目途にさくらデータセンターに統合
    - 運用スリム化および設備集約による運用コスト削減
    - 「（自社設備資産を）持たないクラウド」で資産オフバランス化を目指す
- 今後は独立系システムインテグレータの地位を活かし、他社クラウドを積極活用した高度クラウド化・ネットワークコンサルテーションへの業務転換
  - 自社クラウドの開発運用で培ったサーバ/ネットワーク仮想化技術、運用自動化、監視システム構築などのノウハウを活かし「クラウドソリューション事業」へ

## 第45期(2016年3月期) 第2四半期決算の概要

上半期(2015年4~9月)の業績および決算状況についてご説明します。

※すべて連結数値でのご説明になります。

## 2016年3月期 第2四半期 業績サマリー

- ◆ 受注環境良好による売上高の増収
- ◆ 減損後の固定費圧縮と仕入コスト抑制による損益改善

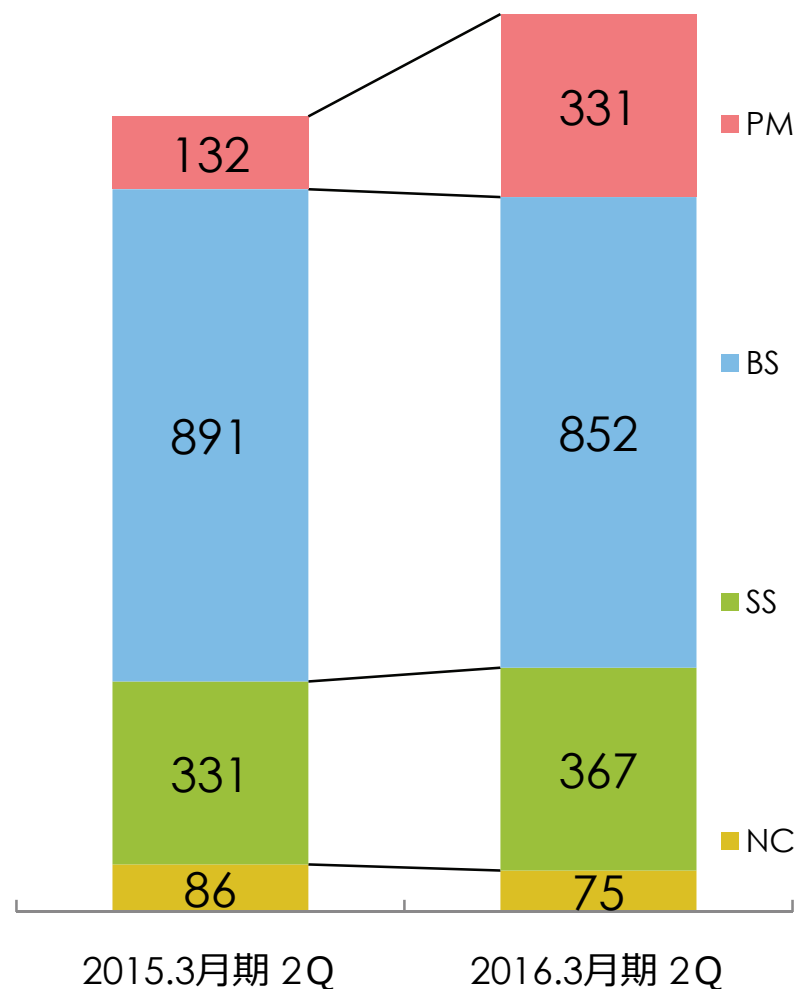
P/L (百万円)	2015.3期 第2四半期 (14.4~14.9)	2016.3期 第2四半期 (15.4~15.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高	1,440	1,627	+187	12.9%
EBITDA*	△96	71	+167	—
営業利益	△218	39	+257	—
経常利益	△228	38	+266	—
当期純利益	△287	33	+320	—

\* EBITDA・・・営業利益 + 減価償却費



## 2016年3月期第2四半期 セグメント別売上高

(百万円)

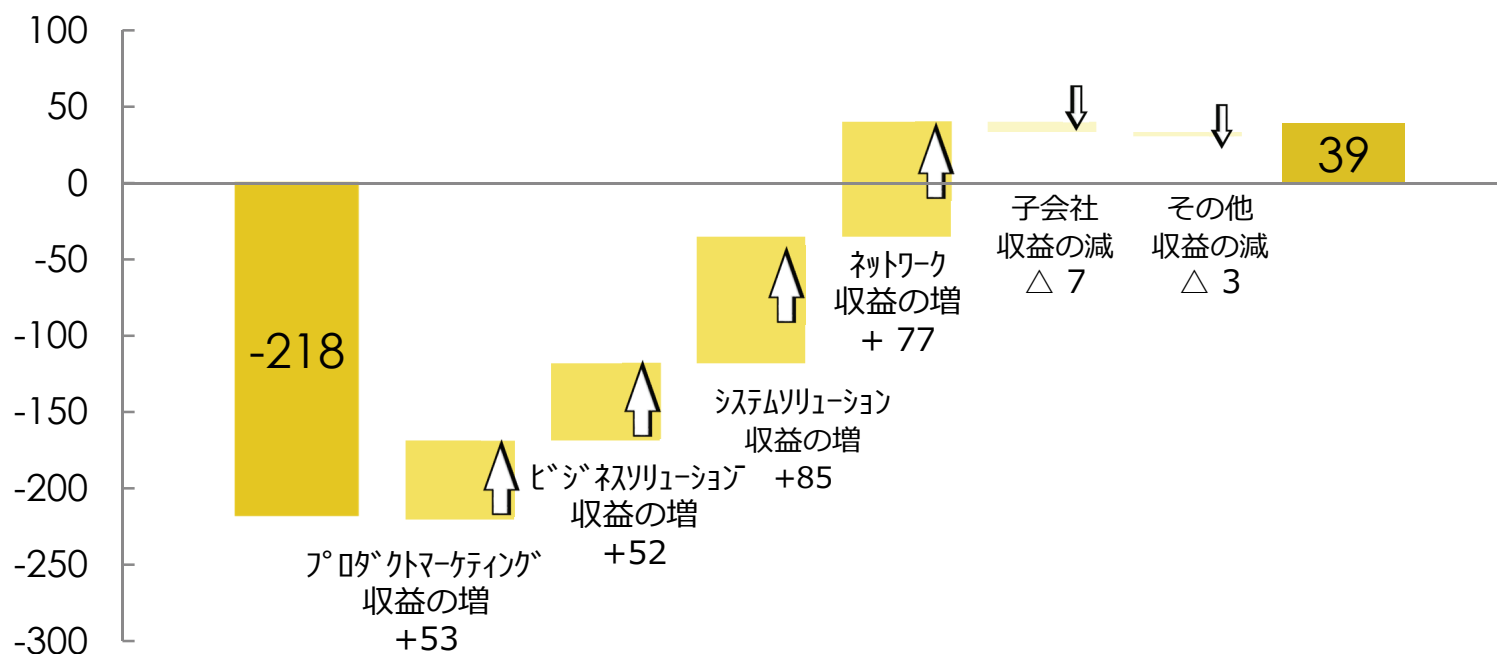


- **プロダクトマーケティング (PM)**
  - セキュリティ製品「NIRVANA-R」の引き合い・販売好調
  - 大型マルチディスプレイの販売増加
  
- **ビジネスソリューション (BS)**
  - システム受託開発の受注増加
  - 下半期の検収増加
  
- **システムソリューション (SS)**
  - 緊急車両向けSI支援の受注増加
  - 医療機関向けシステムの販売増加
  
- **ネットワーク (NC)**
  - データセンター事業の統合進捗による売上微減

## 2016年3月期第2四半期 営業損益の状況(前年同期比)

- ◆各事業の増収及びコスト圧縮による収益性改善
- ◆子会社事業の販促活動の遅れによる収益減

(百万円)



2015.3月期 2Q

2016.3月期 2Q

## 2016年3月期第2四半期 連結CFサマリー

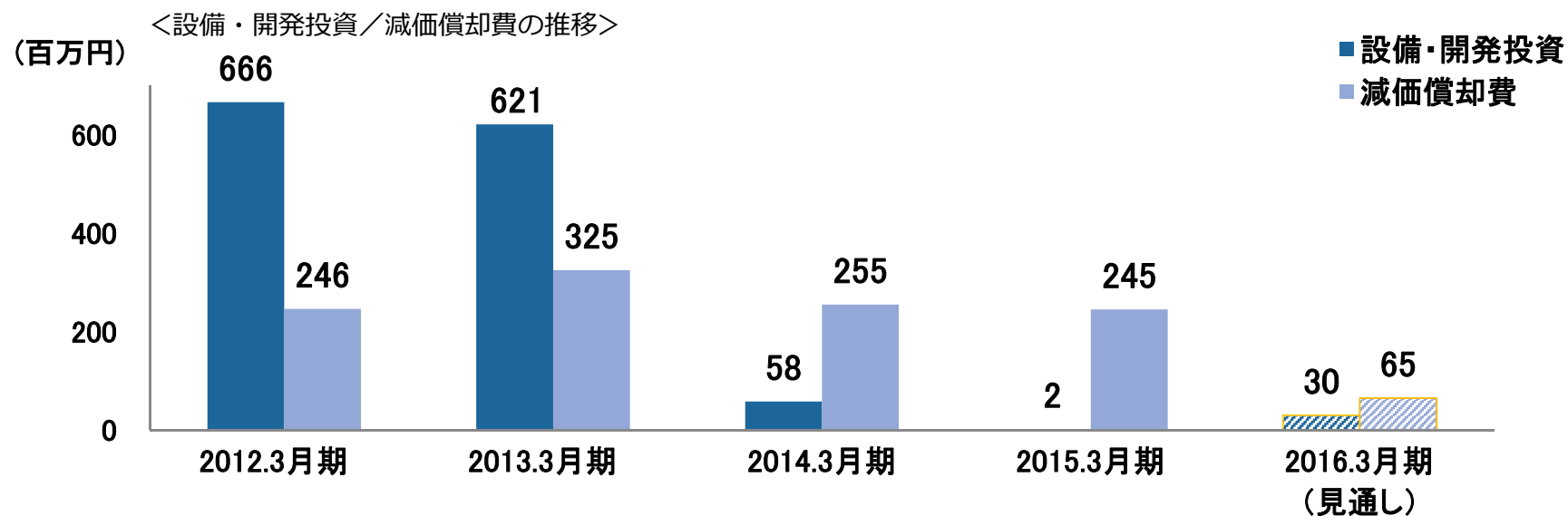
◆ 有利子負債の圧縮による財務CFの純減に伴う現金等残高減少

(百万円)	2015.3期 第2四半期 (14.4~14.9)	2016.3期第2四半期 (15.4~15.9)	前年同期比	
			増減額	前年同期比
営業CF	77	145	+68	188%
投資CF	60	6	△54	10%
財務CF	83	△364	△447	—
現金等増減	222	△212	△434	—
現金等残高	848	571	△277	67%

## 2016年3月期第2四半期 設備・開発投資／減価償却費

- ◆ソフトウェア改変権の取得
- ◆主にデータセンター事業の減価償却費の減少

(百万円)	2015.3期第2四半期 (14.4~14.9)	2016.3期第2四半期 (15.4~15.9)	前年同期比	
			増減額	前年同期比
設備・開発投資	1	25	+24	-%
減価償却費	122	32	-90	26%



※設備・開発投資額には(セールアンドリースバックによる)リース資産は含んでおりません。

## 2016年3月期 連結決算の見通し

連結 P/L (百万円)	2016.3期		
	第2四半期	通期計画	対当期 予算残額
	実績		
売上高	1,627	3,746	+2,119
営業利益	39	196	+157
経常利益	38	190	+152
当期純利益	33	176	+143

## 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。

# 2016年3月期 上半期セグメント別売上比率

## ■ プロダクトマーケティング

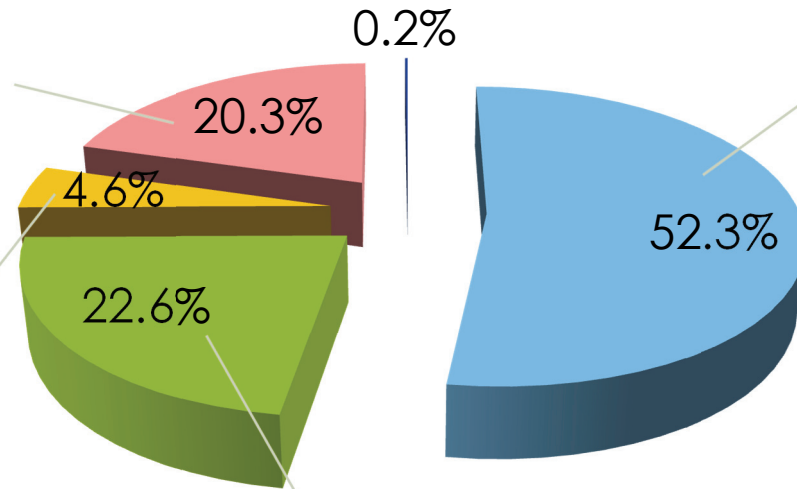
- プロダクトマーケティング事業部
- BIツール(Cognos TM1)
  - 企業業績管理ツール(BOARD)
  - 統計・分析サービス
  - 大型マルチパネルディスプレイ表示装置輸入、開発、販売、保守
  - 各種セキュリティ関連製品販売、保守

## ■ ネットワーク

- クラウド事業部
- データセンター(目黒区内)
  - クラウドシステム開発
  - サーバ、ネットワーク構築
  - システム運用

## 関連会社

- 株式会社アリーナ・エフエックス  
(外国為替証拠金取引(FX)事業)



## ■ ビジネスソリューション

- 第一ソリューション事業部
- 金融、公共、一般企業全般のビジネス系システム
  - EC、Webシステム、他

- 第二ソリューション事業部
- 製造業、販売業向けビジネスシステム
  - PC POS、在庫適正化システム、他
  - 物流業向けビジネスシステム
  - 物流管理システム、オートメーションシステム
  - 流通業向けビジネスシステム
  - EDI、販売管理システム

- ビッグデータ事業部
- ビッグデータ活用システム構築・ソリューションサービス
  - データマイニング、テキストマイニング
  - 統計・分析・数値モデル化、シミュレーション、医療データ分析請負

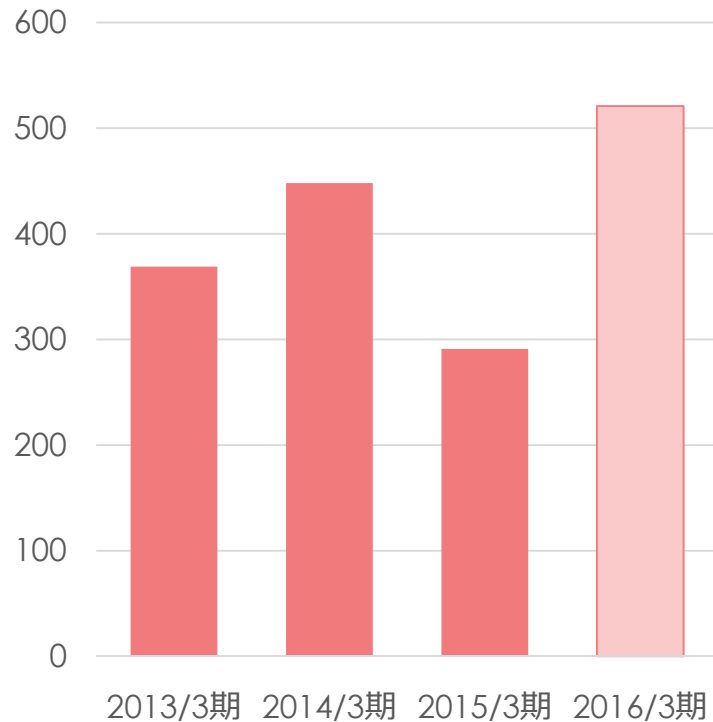
## ■ システムソリューション

- システムソリューション事業部
- 警察、消防向けシステム
  - 通信機器メーカー向けソフトウェア開発
  - 組み込み系ソフトウェア開発
  - 自動車関連ソフトウェア開発

## メディカル事業エリア

- 検査健診システム
- 再来受付機、表示システム

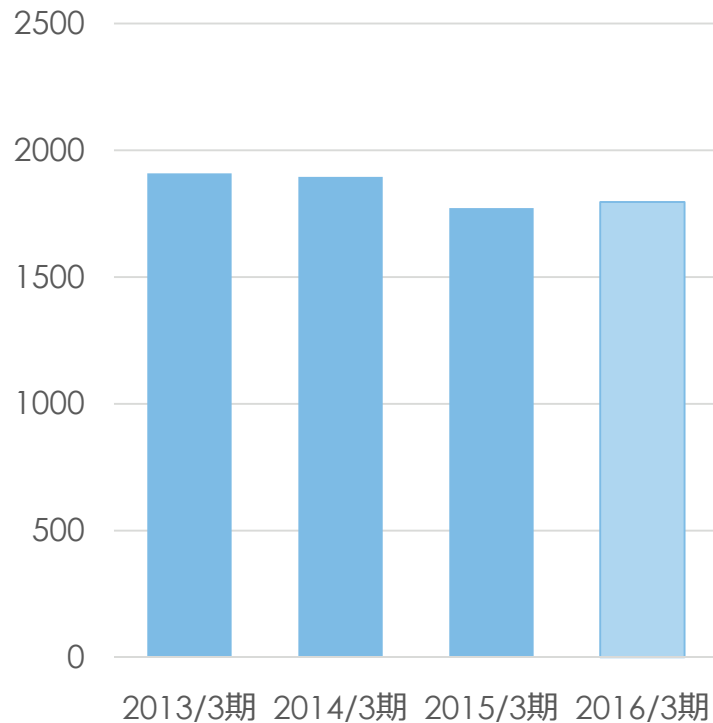
# プロダクトマーケティング事業セグメントの見通し



- 主要製品群は3つ
  - BIツール「TM1」「BOARD」
  - 大型マルチパネルディスプレイ (事業者様向け高品位・高拡張性)
  - セキュリティ商材「NIRVANA-R」「Copy」「Adaptive Protection」
- 大幅な復調、利益率増加
  - 昨期の落ち込み分を上回る回復
  - 予定通り大型商談が進み着実に検収
  - 4K HDR、8K+と益々高精細化進み商機
  - システム化した高付加価値提供に活路
  - タッチパネル注力施策好調
    - ディ스플레이単体から映像制御、伝送装置など強みのある製品に力点
- セキュリティ事案増加、意識高まる
- BIツール、セキュリティ商材ともに市場拡大の見通し
- BOARD、Copyなど、他社にないユニークな製品を拡販

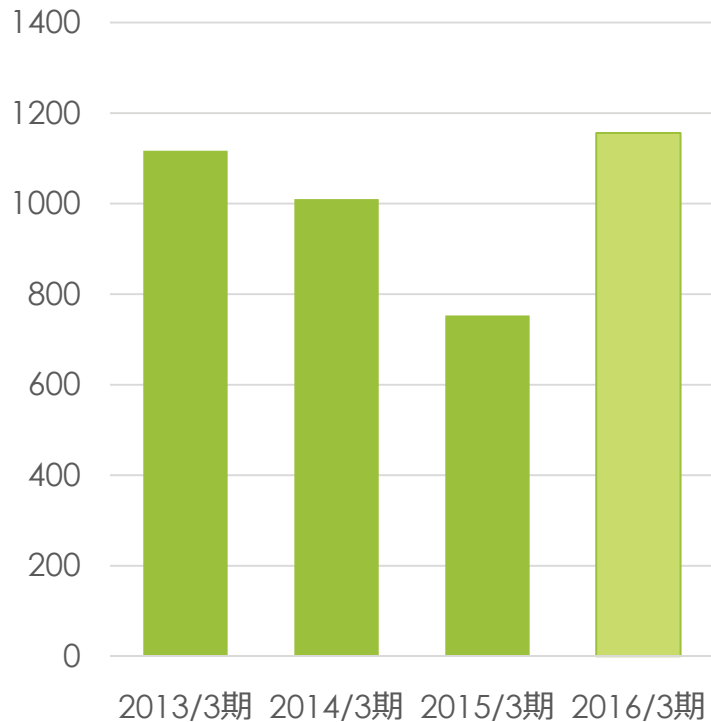


## ビジネスソリューション事業セグメントの見通し



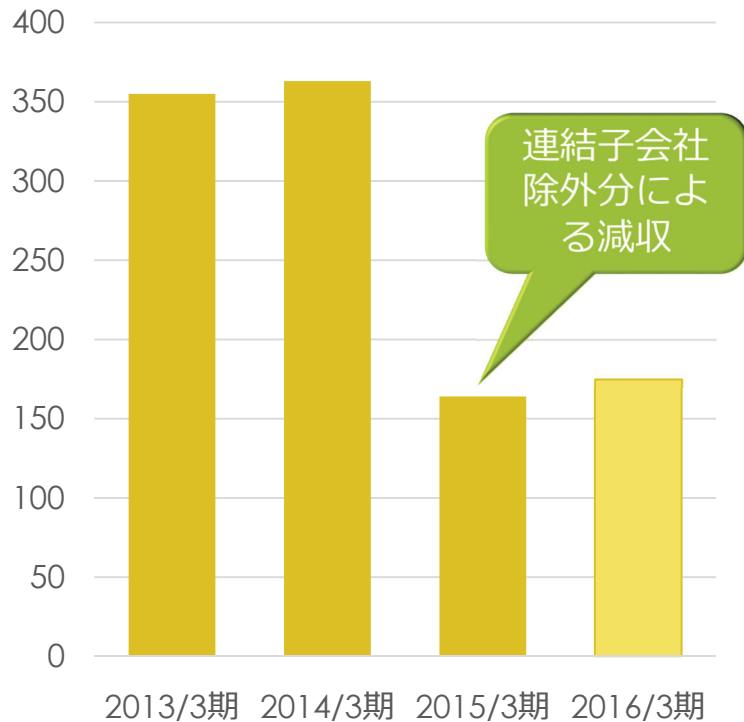
- 需要は好調、引き続き人材難
  - 従来の業務系に加え、インターネット事業者向け展開注力、受注増
  - 中途採用広告を大幅増し、中途人材獲得を推進中。新卒採用にも注力
  - 社内リソース・スキル配分の適正配置により需要に応じた人員配置の徹底
- 技術教育の充実や高度資格(プロマネ、セキュリティスペシャリスト等)の取得推進、高付加価値化、単価上昇傾向を継続
- ビッグデータ関連システム開発など高度で新しい技術分野チャレンジを継続、案件数、専属人員増加により、研究開発型企業ステータスの復帰、市場評価の向上を目指す

# システムソリューション事業セグメントの見通し



- **メディカル機器事業復調**
  - 昨期の落ち込み分を上回る回復
  - 新設したメディカル事業部体制が軌道に乗り、リソースの有効活用が進んでおり、更に営業注力
  - 主力である再来受付機の後継機開発着手、表示器の大幅バージョンアップとともに更に製品力強化
- **システムインテグレーション事業は踊り場**
  - 車載機開発のノウハウ応用分野での新規ハードウェア開発は進行しているものの、既存車載商材の落ち込み分をカバーし切れておらず、端境期
  - 自動運転化時代の到来を見据え、豊富な車載商材開発ノウハウをベースに更なる商品開発を進め、事業体制変換を図る
- **エンベデッド(組込ソフトウェア)収益化**
  - ライセンス事業の引き合い好調
  - 特に自動車業界でのセキュリティ意識の向上を背景にしたプロダクトソリューション好調
  - 知財ライセンス事業のため原価率低く高い利益率
- **ビッグデータ分野の本格化。ネットサービス、通信、IoT分野等での収集データへのFPGA活用してきたノウハウを本格的に商品化**
- **各分野で積極的な製品ラインナップ転換を図る**

## ネットワーク事業セグメントの見通し



### □ データセンター(クラウド)事業

- さくらインターネット様との業務提携推進
- 減損実施により減価償却費大幅減し損益大幅回復
- 自社DC依存から脱却し、高度コンサルテーションにリソース集中、業態転換
- 他社ソフトのSaaS基盤としてのプラットフォーム事業は依然好調
  - MaLionクラウドが受注好調
  - 同様な付加価値をつけてのサービスモデルでの収益化を推進

### その他事業の見通し

- 連結子会社 アリーナ・エフエックス
  - 世界最大規模のシステムトレーディング ZuluTrade(本社：ギリシャ)を2014年9月に国内発導入、顧客評判は上々
  - 資本政策と集客が課題
  - 詳細は後述

# 新規事業エリアのテーマ(M-O-V-E-S)と進捗

## □ Medical Solution

- 新設の「メディカル事業部」での売上好調、ソフトウェア開発とハードウェア・システム部門統合効果顕在化
- 現行ラインアップの後継機開発に着手

## □ Original Services

- 「通信ネットワークの見える化」プロダクトであるNIRVANA-Rのカスタマイズソリューション化が実現
- 子会社のアリーナ・エフエックス (詳細後述)

## □ Video & Ad-Technology

- 業界最大手の動画配信プラットフォーム企業との連携プロジェクト順調に拡大中。
- 東南アジアを中心としたグローバル展開開始

## □ E-Commerce Platform

- 大型ECサイト構築案件の完遂、運用実績をベースに保守運用型案件への展開を模索

## □ Security Suite

- NIRVANA-Rの第2弾リリース順調に進行中
- 「Copy」、「Adaptive Protection」等の提案・客数増加。既存セキュリティソリューションの売上好調に増加
- 自動車関連のセキュリティ商材の拡充

## 基本戦略

- ◆ 日本ラッドのマーケットポジション確認
  - ◆ 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
  - ◆ 新技術を積極活用した新サービスの創造を目指す
  
- ◆ 受託開発収益中心から、サービス収益の比率を増やす
  - ◆ 収益の安定化と、企業規模拡大のスピードアップが目的
  
- ◆ 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
  - ◆ 新規分野・商材の開発に注力する
  
- ◆ 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

## 連結子会社について

### □ 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：1億9,020万円
- 代表取締役：須澤 通雅
- 所在地：東京都港区虎ノ門
- 事業内容：金融商品取引業 (第一種金融商品取引業/投資助言・代理業)
- 登録：関東財務局長(金商)245号
- <http://arena-fx.co.jp>

# 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 (ただし市場は拡大)
  - 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
  - 基本的には資本力のある企業に有利だが、小資本でも独自性の高いサービスを導入した企業が成功する事例あり
  
- 経営課題と施策
  - 日本で唯一、世界で人気のユニークなサービス「**Arena FX Zulu Trade**」を昨年より開始
  - 資本力が必要な事業であり、増資を中心とした資金調達が課題

- 世界192カ国で50万人以上のユーザーを持つZuluTradeを日本初導入
- B2C事業への参入をテーマに、グループ収益向上のための中核戦略サービスとして位置づけ

### □ ZuluTradeの特長

- 世界のFXトレーダー約10万人から厳選されたトップトレーダーを「フォロー」することで自動的に自分の口座で為替売買が行われる
- いわば「オーダーメイドできるマイ・ヘッジファンド」サービス
- 従来型FXよりも投資信託、ヘッジファンドに近い性格の金融商品であり、富裕層を中心にターゲットینگ

<h4>優れたシグナルプロバイダーを提供</h4>  <p>ZuluTradeには、世界中より優れた数多くのシグナルプロバイダーが登録されているため、お客様ご自身にあったシグナルプロバイダーを見つけてフォロー（選択）するだけでシステムトレードを行うことができます。</p>	<h4>直感的な操作方法</h4>  <p>シグナルプロバイダーの選択方法は、各シグナルプロバイダーに表示されている「フォロー」ボタンをクリックするだけです。シグナルプロバイダーはランキング形式で表示されるため、気に入ったシグナルプロバイダーを簡単に見つけることができます。（※1、※2）</p>
<h4>サーバー型プラットフォーム</h4>  <p>ZuluTradeはサーバー型プラットフォームであるため、シグナルプロバイダーのフォロー（選択）をしていれば、ZuluTradeを起動してなくても土日を除いて24時間システムトレードを行います。（※3）</p>	<h4>お客様の口座を自動保護</h4>  <p>「ZuluGuard™」は、フォロー（選択）したシグナルプロバイダーの取引姿勢を監視し、取引戦略に急激な変更が検出された場合、3つの保護スキームにおいて自動的にそれぞれ3つの対応法を行う口座保護機能です。（※4、※5）</p>



The screenshot shows a table of trader performance metrics. The table has columns for trader name, win/loss ratio, and other statistics. Two red circles highlight the 'フォロー' (Follow) buttons for specific traders, indicating the ease of following a signal provider.



## 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。

# 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

TEL:03-5574-7801

<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。



日本ラッド公式Facebook