



日本ラッド株式会社

## 第45期(2016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。

2016年5月27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：255名、連結：258名(2016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、  
**今期より福岡技術センター稼働開始 (※)**
  
- 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)

- 主要4セグメント中、システムソリューション事業/ネットワーク事業の構造改革（セグメント名称変更予定）

### プロダクトマーケティング 事業

マルチタッチ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  
Visualization関連の強力なラインアップ

### 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、通信系を中心に顧客業界の多様化推進中) 大口化・利益率向上

### システムソリューション 事業



### IoTソリューション事業

IoTインテグレーション事業、独自HW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)  
長年のハードウェア・M2M事業にて蓄積されたノウハウをIoT分野へ昇華

### ネットワーク事業



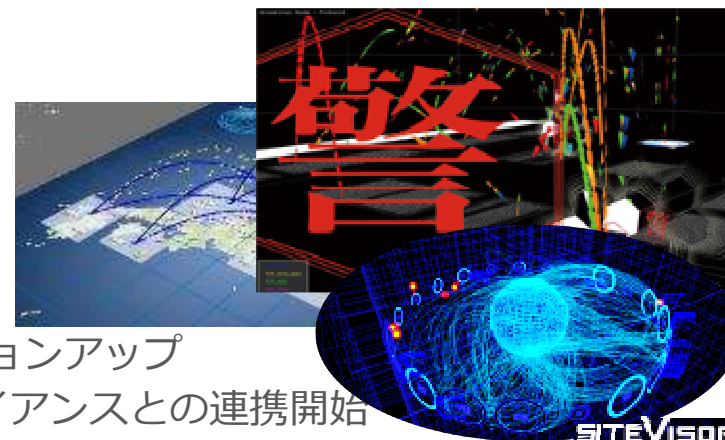
### クラウドソリューション 事業

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、ネットワーク等高度総合コンサルティング事業  
ファシリタフリーな高度クラウド化コンサルティングでの商流拡大

## 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「NIRVANA-R」連続バージョンアップ
    - Syslogベースでの他セキュリティアプライアンスとの連携開始
  - 標的型メール攻撃等への複合対応ツール「Adaptive Protection」本格展開
    - 国内第一号大口顧客への導入決定
  
- BIソリューション
  - 「書き込めるBIツール」としてのBoardプロモーション加速
  - ビッグデータ活用展出展、非常な好評を博し個別セミナー盛況
  - Board Cloudサービス開始、顧客選択肢の大幅な進展
  
- マルチスクリーンディスプレイ
  - PLANAR社マルチタッチディスプレイシリーズの販売が非常に好調
  - DEXON社最新鋭DXWallコントローラ「DXN5000シリーズ」好評
  - Oblong社「Mezzanine」ソリューションの日本初稼働、引合好調



## 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、営業利益率の向上
- B2C、B2B2C事業者様向け請負開発案件伸長
- IoT連携でビッグデータ解析、プラットフォーム事業者様との共同開発

### <ネットワーク事業> → <クラウドインテグレーション事業> へ再編

- ビッグデータ事業部とクラウド事業部を統合し「クラウドソリューション事業部」に名称変更
- データセンターアライアンスモデルへの事業構造転換が完了
  - さくらインターネット設備への既存顧客格納・契約切り替え完了
  - コスト削減効果が顕在化、大幅な期間収益の改善
- AWS、Cloudn、Azure等有力クラウドサービスとの連携強化
  - 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提案案件の顕著な増加、収益性向上

## 事業別トピックス(3)

### <システムソリューション事業> → <IoTソリューション事業>へ再編

- 事業部名称をIoT事業部と変更、体制刷新と商流再構成を実施
  - 従来製品（消防関連）の市場縮小に伴いハードウェア開発ノウハウをIoT分野へ集中
- 新商品開発と本格的ライセンス展開
  - 自動車業界向けセキュアマイコン用セキュリティライセンス契約の本格稼働・収益化
  - 船舶搭載用スマートタッチパネルモニタ製品出荷好調
  - FPGAを活用したソリューション展開（ビッグデータ分野、フィンテック分野）
- メディカルシステム機器商流の基調回復
  - 再受機後継機（新モデル）開発継続、今期中のリリースを目指す
  - 関連機器メーカーとの共同開発・共同保守体制への移行完了
  - 開発保守効率・利益率共に向上

## 第45期(2016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。

※すべて連結数値でのご説明になります。

## 2016年3月期 連結業績サマリー

- ◆ 増収増益に業績V字回復
- ◆ データセンター資産のうち、土地及び建物本体引渡しは来期へずれ込む

P/L (百万円)	2015.3期 (14.4~15.3)	2016.3期 (15.4~16.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高	3,082	3,502	+420	+13.6%
EBITDA*	△35	+251	+286	—
営業利益	△280	190	+470	—
経常利益	△284	200	+484	—
当期純利益	△1,212	328	+1,540	—

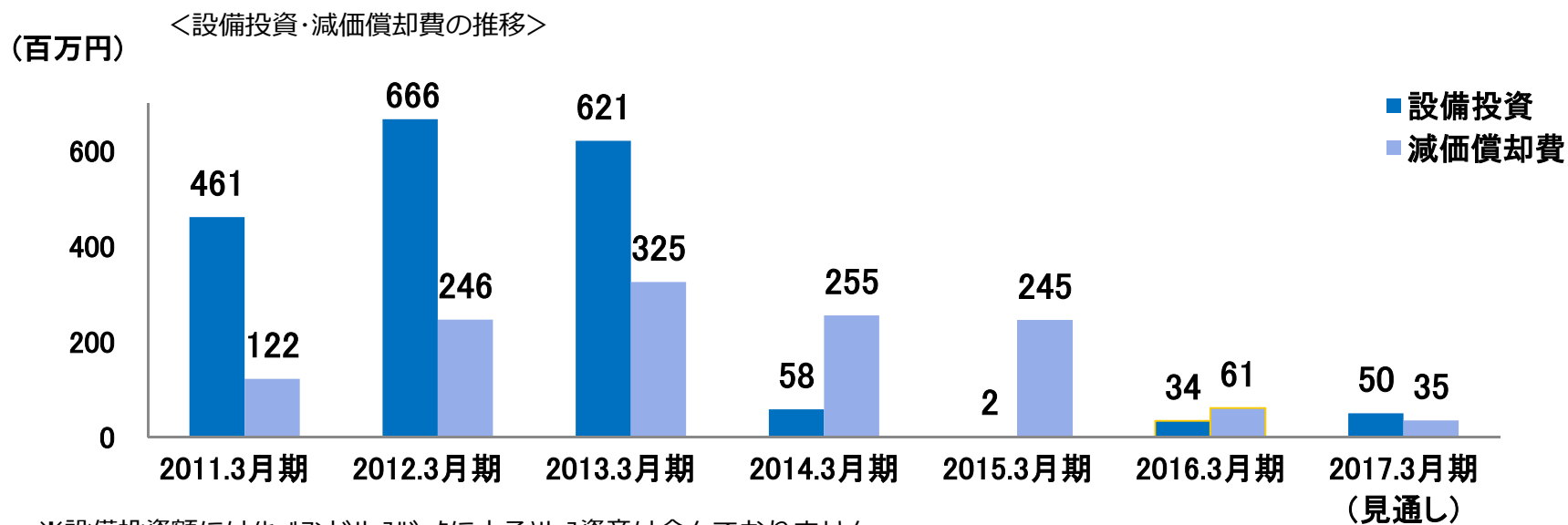
\* EBITDA・・・営業利益 + 減価償却費



## 2016年3月期 設備投資・減価償却費

- ◆セキュリティ関連のソースデータの改変権の取得
- ◆前期データセンター資産減損により、減価償却費は大幅減少

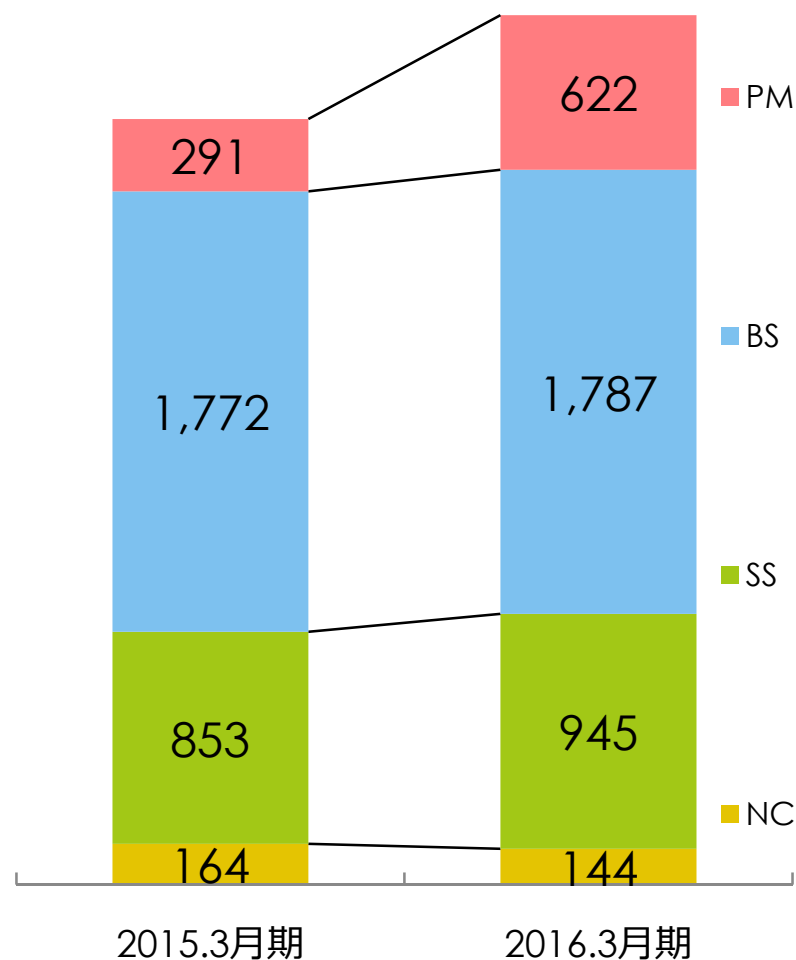
(百万円)	2015.3期 (14.4~15.3)	2016.3期 (15.4~16.3)	前年同期比		2017.3期 見通し
			増減額	前年同期比	
設備投資	2	34	+32	-	50
減価償却費	245	61	-184	-75%	35



※設備投資額には(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 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)

- 大型マルチディスプレイの好調による販売増加
- セキュリティ製品「NIRVANA-R」の販売増加

### □ ビジネスソリューション(BS)

- 派遣常駐型開発、請負受託型開発は共に堅調
- 西日本エリアの業績は復調

### □ システムソリューション(SS)

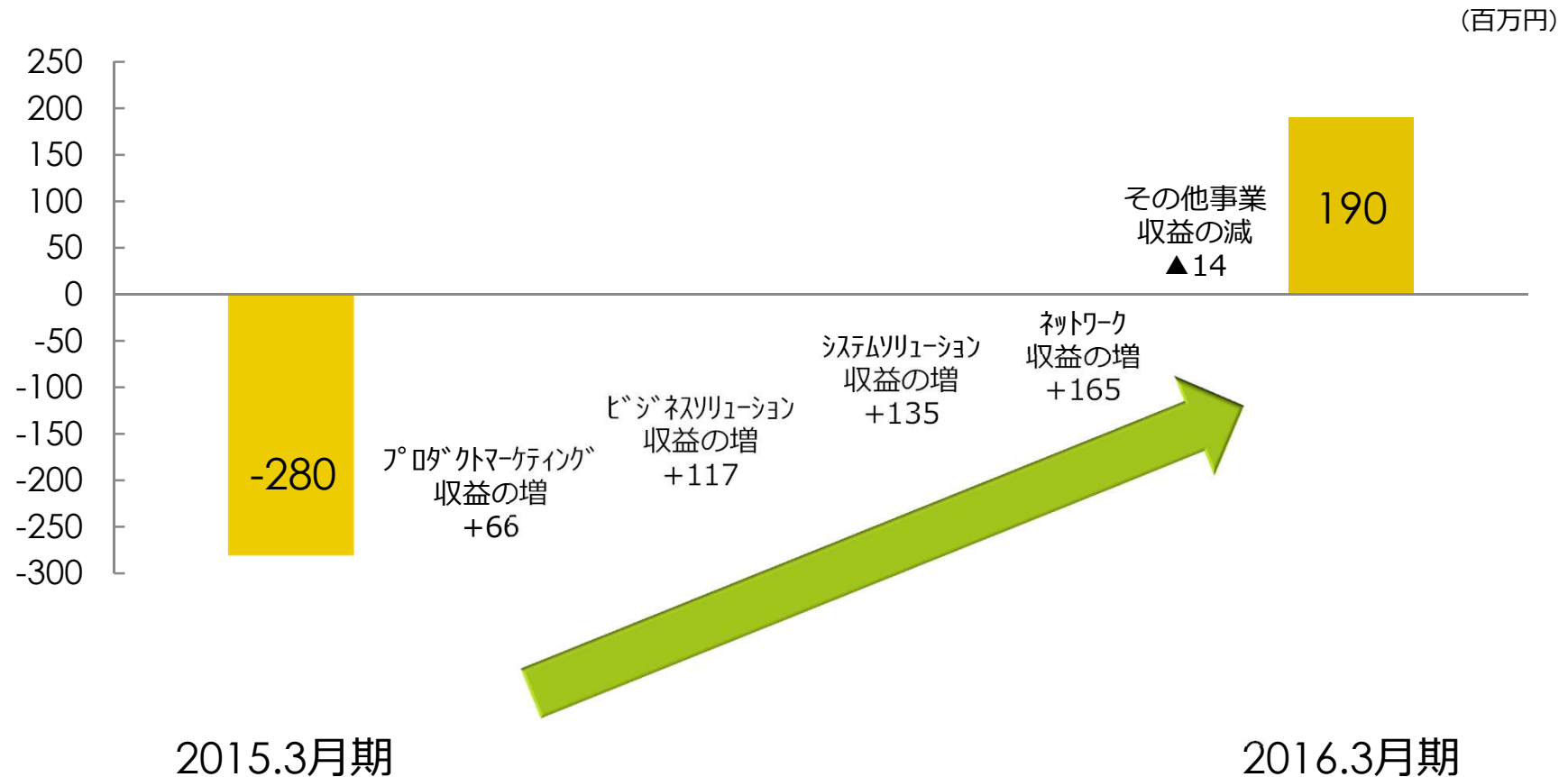
- 緊急車両向け開発案件増加
- 医療機関向けシステムの販売増加
- インバデット(組み込みソフト)自動車メーカーへの納品及びロイヤリティが本格化

### □ ネットワーク (NC)

- データセンター事業のインフラ移設・統合に伴う契約変動による減少

## 2016年3月期 連結営業損益の状況(前年比)

### ◆ その他事業を除く各事業の収益力増加



## 2016年3月期 連結CFサマリー

- ◆ 営業CFは、前期比約2倍に収入増
- ◆ 財務CFは、期初有利子負債を1/2に圧縮したため支出増

(百万円)	2015.3期 (14.4~15.3)	2016.3期 (15.4~16.3)	前年同期比	
			増減額	前年同期比
営業CF	154	296	+ 142	+92%
投資CF	56	70	+14	+25%
財務CF	△52	△444	-392	-
現金等増減	158	△78	-236	-
現金等残高	783	706	-77	-10%

## 今期予算方針

今期の予算内訳、重点項目についてご説明します。

## 2017年3月期 連結通期計画

◆ データセンター不動産の売買損益は含まず。

連結 P/L (百万円)	2016.3期	2017.3期	
	実績	通期計画	対前期 増減額
売上高	3,502	3,600	+98
営業利益	190	250	+60
経常利益	200	250	+50
当期純利益	328	200	-128

# 2017年3月期予算構成と重点項目

連結予想：売上36億円

## ■ 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 (Planar/Dexon)
  - 各種セキュリティ製品販売保守

マルチディスプレイ注力  
高付加価値型ビデオウォール  
トータルセキュリティサービス

## ■ ネットワークからクラウドソリューションへ

- クラウドソリューション事業部
- ファシリティフリー
  - 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

高度クラウド化コンサルタント育成  
ネットワークエンジニア強化

## 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

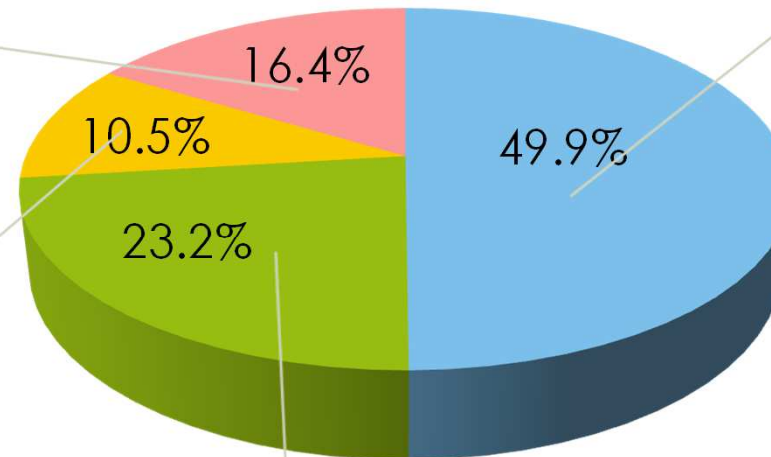
- 第一ソリューション事業部
- 金融、公共、一般企業全般のビジネス系システム/EC、Webシステム等
  - 大口顧客向けパッケージカスタマイゼーション

- 第二ソリューション事業部
- 製造業、販売業/物流業向け基幹システム
  - EDI、販売管理システム
  - 大口顧客向け高度分析サービス

## ビッグデータ領域

- 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

案件の大口化、請負比率の向上  
高度エンジニアリング人材の育成



## ■ システムからIoTソリューションへ

- IoTソリューション事業部
- 警察、消防向けシステム
  - 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
- エコシステム化・プラットフォームとの連携

## 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
- 新商品開発・システム刷新

## 成長戦略について

今後の成長に向けた戦略についてご説明します。



## 既存基本方針－継続目標へ

- ◆ 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

## テクノロジーカンパニーとしての再起動／注力エリア

- ◆ R&Dを中心とする事業エリアと人材の拡大
  - ◆ 福岡技術センター設立
  - ◆ R&D投資の拡充
- ◆ 最新技術を応用したソリューションの独自開発
  - ◆ AI & Big Data - 第一弾製品「vAnalyzer™」(6月リリース予定)
  - ◆ FPGA活用ソリューション (Big Data及びフィンテックエリア)
  - ◆ IoTインテグレーション(プラットフォーム/セキュリティ連携)
- ◆ 業務提携、販売提携の拡充
  - ◆ サイボウズKintoneソリューション取り扱い開始
  - ◆ 各種映像関連製品、IoTプラットフォーム製品など

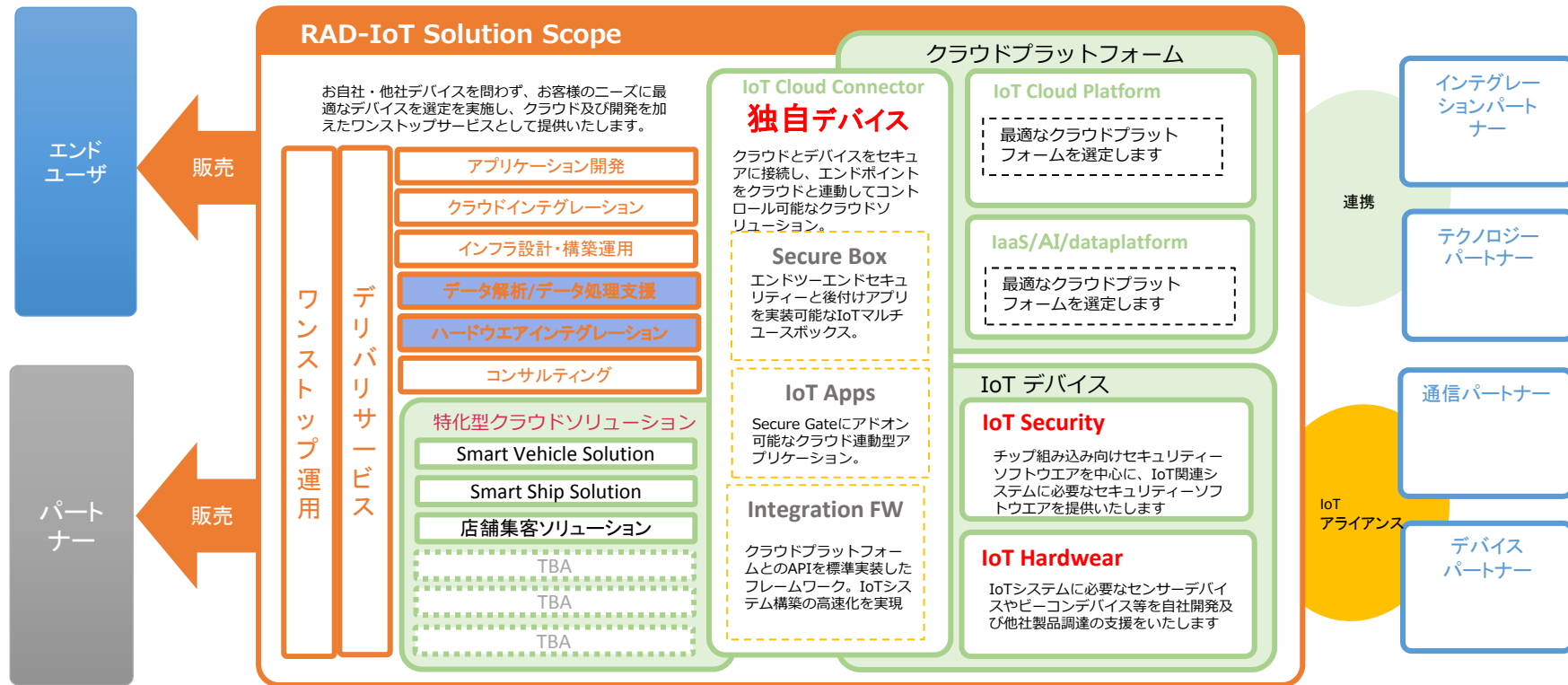
- ◆ 自動運転周辺 – セキュアマイコン、監視カメラ
- ◆ 車載装置ノウハウ/デリバリー実績 (部隊)

「ラッド流」  
IoTインテグ  
レーションへ

# 「ラッド流」IoTインテグレーション構想

✓ ハードウェアからクラウドまで、トータルソリューションを提供します

IoTシステム構築に必要なデバイス・クラウドサービスを自社・他社製品を問わず、ニーズに最適な製品を選定し、クラウド上やスマホアプリケーションに機能構築してサービス提供いたします。



# 「ラッド流」IoTインテグレーションを支える 5つのコアソリューション

## ※ 「ハードウェアインテグレーション」選定から開発・カスタマイズまで柔軟に対応します



創業以来積み重ねてきた実績基盤開発・組み込み技術を生かし、IoTデバイスやゲートウェイ製品を提供いたします。ハードウェアの選定にはノウハウや検証能力が必要となりますが、弊社では自社製造・他社製品調達・既存品カスタマイズと様々な手法で調達をお手伝いしており、構成企画や導入計画等を含め、安心してIoTソリューションを導入を支援できる体制をとっております。

## ※ 「クラウドプラットフォーム&インテグレーション」

お客様のニーズに最適なクラウドソリューションを選定し、必要なIaaS,PaaSを取りまとめ、必要機能をクラウド上に構築し、サービス型料金にて提供いたします  
※最新IoTクラウドを取扱い予定

## ※ 「セキュリティソリューション」コンサルティングから実装まで！

組み込みセキュリティは専門部隊を形成し、IoTセキュリティをハード・ソフト両面からとらえ、コンサルティング、実装支援、組み込み開発を実施しております



## ※ データ解析/データ処理支援

IoTにおいてデータは解析するだけではありません。レガシー機器からのデータ取得等も発生する為、データ移行（クレンジング）から活用までを設計する必要があります。日本ラッドでは豊富なデータ処理事業経験を元に、データ処理・解析を最適な形で支援いたします。

## ※ デリバリサービス

意外と困るのが、デバイスの取り付け、ネットワーク設置、デバイスとの通信検証等、現地調整作業。日本ラッドでは、ハードウェアインテグレーションの経験を活かし、素早く効率的に現地調整（デリバリ）に対応致します。また、デリバリのみの支援も対応可能です。

全業種対応であらゆるIoTニーズに対して、グランドデザインから開発・運用まで  
IoTの技術集団がワンストップでサービス提供いたします

## 連結子会社について





### □ 株式会社アリーナ・エフエックス

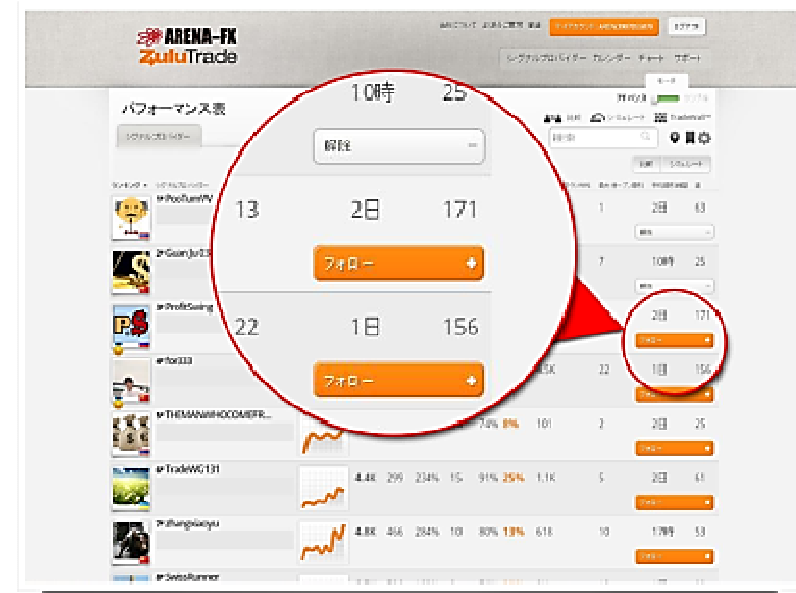


#### 概要

- 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（日本ラッド持ち分: 85%）
- 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
- <https://arena-fx.co.jp>

- ❑ 世界192カ国で50万人以上のユーザーを持つZuluTradeの本格展開
- ❑ 高まるフィンテック分野への関心をベースに、当社エンジニアリングリソースを注入
- ❑ モバイルアプリの導入での新規ユーザー取り込みを期待
- ❑ 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ティング

<p><b>優れたシグナルプロバイダーを提供</b></p>  <p>ZuluTrade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、お客様ご自身にあつたシグナルプロバイダーを見つけてフォロー（追随）するだけでシステムトレードを行うことができます。</p>	<p><b>直感的な操作方法</b></p>  <p>シグナルプロバイダーの選択もまた、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、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選べることができます。（※1、※2）</p>
<p><b>サーバー型プラットフォーム</b></p>  <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を起動しなくてもシステムが自動的に24時間システムトレードを行います。（※3）</p>	<p><b>お客様の口座を自動保護</b></p>  <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検出し、取引姿勢に急激な変化が検出された場合、3つの保護スキームにより自動的にお客様の3つの知識を行う口座保護機能です。（※4、※5）</p>



# 株式会社アリーナ・エフエックス概況

- 日本ラッドグループにおける位置づけ
  - グループ内で唯一のB2C事業であり、戦略的なインキュベーション中の事業
- 先期の概況
  - 第三者割当増資（約15%）を行い資本増強（2015年9月）
  - 販促費増大したが収益増はこれからに期待
- 市場環境
  - フィンテックブームに伴い、自動売買システムの一つであるAI（人工知能）を活用したロボットアドバイザーにブームの兆し
  - FXはシステム産業でもあり、システム開発力の強いところに優位性あり
  - 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余地を大いに残している
- 今後の動き
  - ZuluTradeにおけるモバイルサービス（スマホアプリ）の開始
  - 投資パフォーマンスを改善する大型バージョンアップを上期中に予定
  - 資本力がものをいう業態であり、継続的な資金調達が必要

## 企業理念

- 「IT分野における顧客企業のホームドクター」として、世界最高水準の技術をいち早く実務に取り込み、顧客本位のサービス提供を行う

※ 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:03-5574-7800

<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