



日本ラッド株式会社

第46期(2017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。

2016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：269名、連結：272名(2016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、福岡技術センター（本格稼働化）**

- **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46期)

- IoTソリューション事業／クラウドソリューション事業へのセグメント事業転換により収益構造を転換中

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、BIツール、Oblongソリューション、セキュリティソリューション等有力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
(製品寿命を迎えた商品群からの脱却とサービス志向化)

IoTソリューション事業

IoTインテグレーション事業、高柔軟性の独自HW開発、組込・制御系システム開発事業(車載、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ソリューションへ昇華

ネットワーク事業
(データセンター設備依存の収益構造からの脱却サービス志向化)

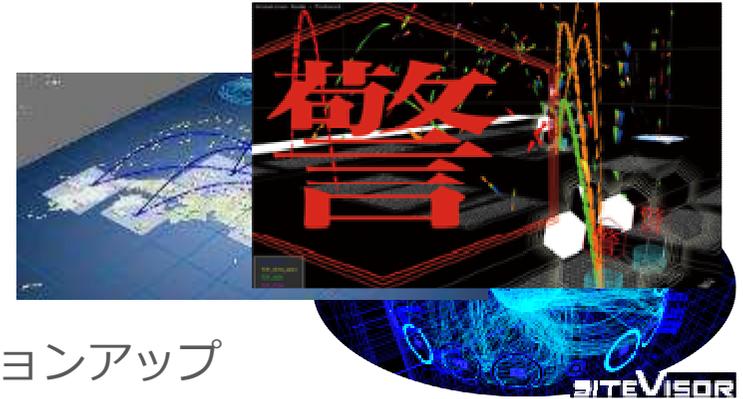
クラウドソリューション事業

AI組込プロダクト、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、NW等高度総合コンサルテーション事業
ファシリティ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」バージョンアップ
 - 標的型メール攻撃等への複合対応ソリューション「Adaptive Protection」実績増
- BIソリューション
 - 「書き込めるBIツール」Boardプロモーション定着、大口化
 - ビッグデータ活用展等イベント出展数増、個別セミナー盛況
 - Board Cloudサービス好評、TM1サービスの顧客大口化
- マルチスクリーンディスプレイ引き続き好調
 - PLANAR社マルチタッチディスプレイ、DLP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」大好評
 - Oblong社「Mezzanine」ソリューション好評、大口商談増



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

- 「クラウドソリューション事業部」業態転換推進中
 - ビッグデータ事業を機械学習、ディープラーニング、AI関連事業へと拡大深化して展開中
 - vAnalyzer™リリース、vAnalyzer™ LIVE（2016年10月第2回 IoT/M2M展に参考出品展示）
- データセンター自社設備依存からアライアンスモデルへの事業構造転換が完了
 - コスト削減効果が顕在化、大幅な期間収益の改善、セグメント採算が初の半期黒字化
- 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案件の顕著な増加、収益性向上

事業別トピックス(3)

<IoTソリューション事業> 体制へ再編・具体的プロダクト開発に注力

- IoTソリューション事業部体制への刷新進行中、商流再構成と収益構造の抜本変革を着実に実施中
 - 縮小分野SIからハードウェア開発ノウハウ部隊としてIoT分野へ人材集中
- 新商品開発と本格的ライセンス展開
 - 運輸業界向けSmart Vehicle Cloud展開開始、第一弾アルコールチェッカー展開中
 - 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、グローバル展開開発
 - プラットフォーム提携重視、アライアンス進行（ex.NSW様との業務提携）

<メディカル分野>

- メディカルシステム機器ラインアップの刷新、基調転換
 - 診療再来受付機（新モデル）開発完了、下期出荷開始
 - 保険証認証システムの開発進捗、マーケット期待大
 - 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46期(2017年3月期) 第2四半期決算の概要

上半期(2016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。

2017年3月期 第2四半期 業績サマリー

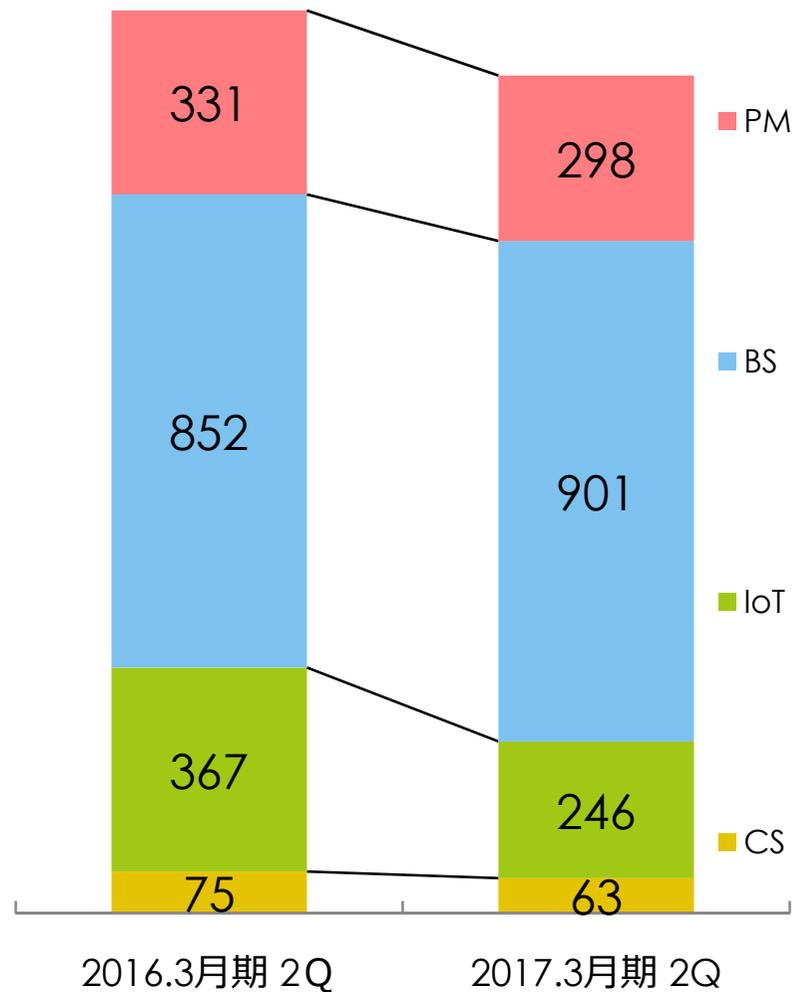
- ◆ 前々期、前期の事業構造改革により上半期で黒字体質化
- ◆ 不動産売却引渡しによる特別利益の発生

P/L (百万円)	2016.3期 第2四半期 (15.4~15.9)	2017.3期 第2四半期 (16.4~16.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高	1,627	1,510	▲ 117	-7%
EBITDA*	71	54	▲ 17	-24%
営業利益	39	41	+ 2	+5%
経常利益	38	32	▲ 6	-16%
当期純利益	33	273	+ 240	727%

* EBITDA・・・営業利益 + 減価償却費

2017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 Ver.up
- 大型マルチディスプレイの販売好調

□ 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
- ビジネスパートナーとの連携強化

□ IoTソリューション (IoT)

- 緊急車両向けSI支援は一段落
- 医療新機種の新納品下期増加
- IoTソリューション (スマートビークルクラウド) 市場展開開始

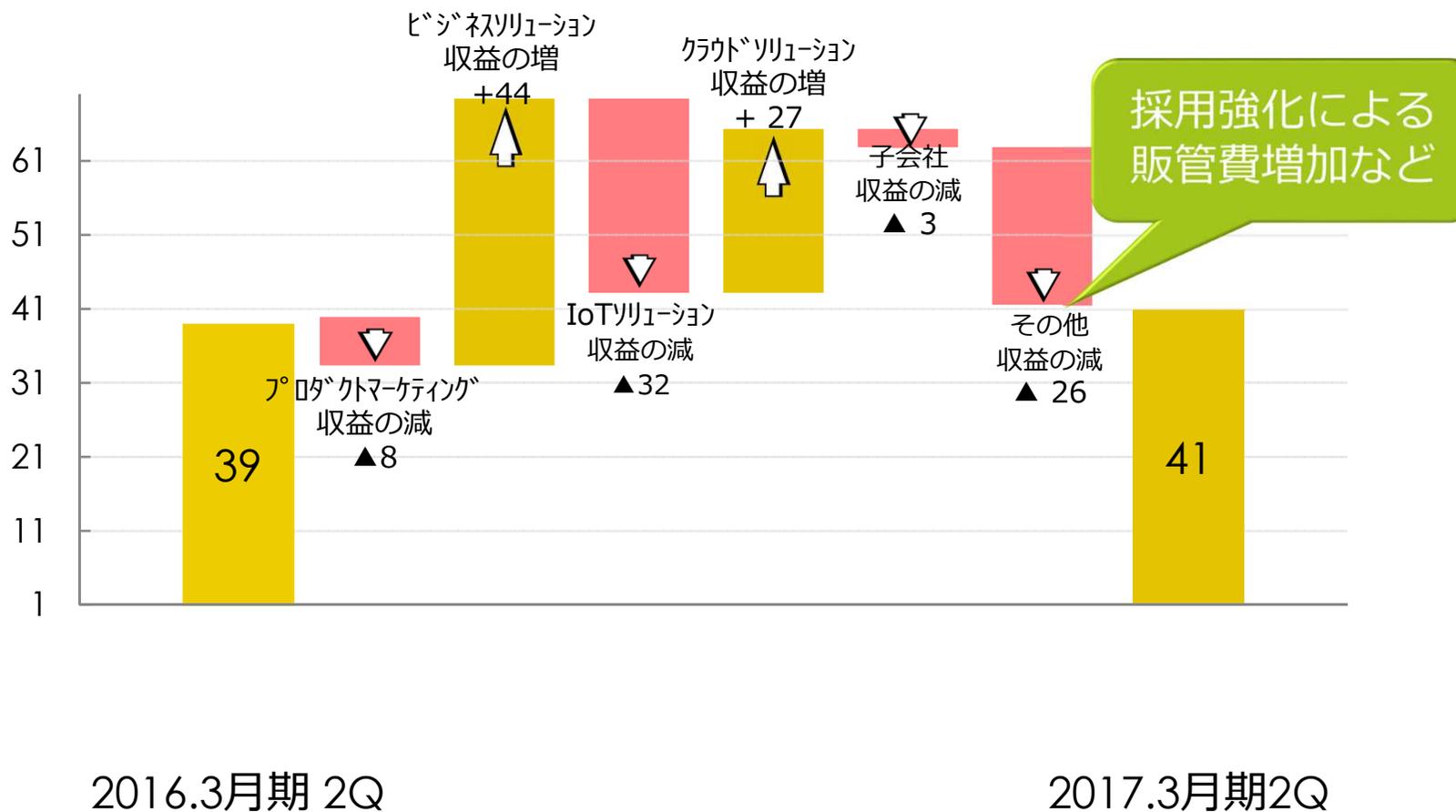
□ クラウドソリューション (CS)

- AI関連プロダクトの本格稼働
- 事業構造転換によりデータセンター事業の売上微減し利益改善

2017年3月期第2四半期 営業損益の状況(前年同期比)

- ◆ 構造改革中の事業収益減少
- ◆ 子会社事業の黒字化の遅れ

(百万円)



2017年3月期第2四半期 連結CFサマリー

◆ 有利子負債圧縮完了及び不動産売却による財務CFの改善に伴う現金等残高増加

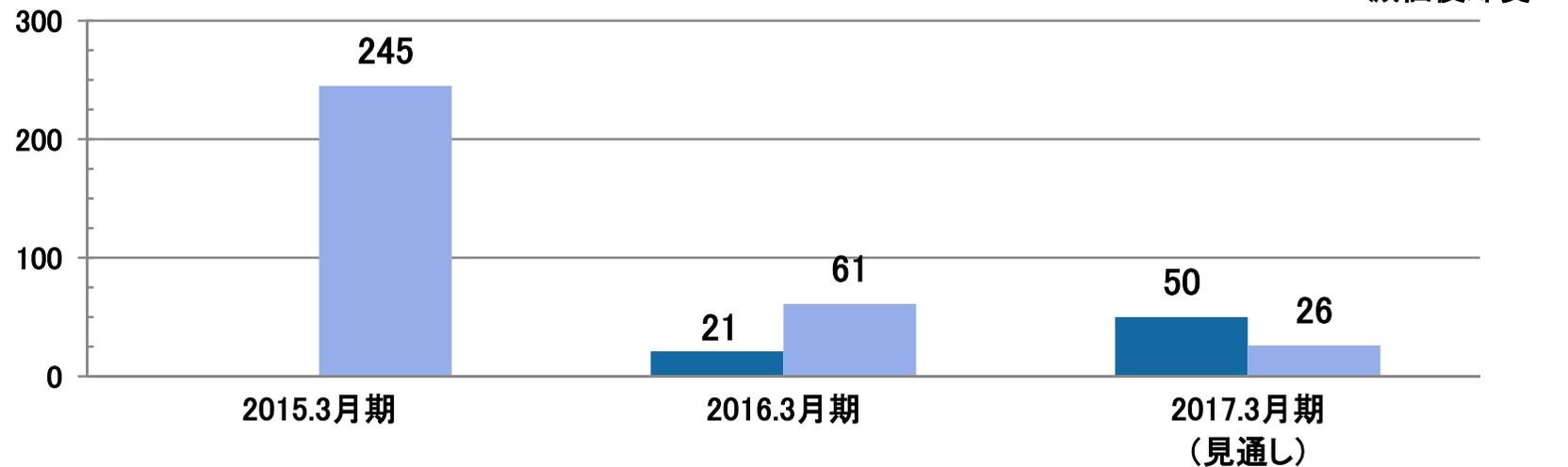
(百万円)	2016.3期 第2四半期 (15.4~15.9)	2017.3期第2四半期 (16.4~16.9)	前年同期比	
			増減額	前年同期比
営業CF	145	124	▲ 21	-15%
投資CF	6	649	+ 643	-
財務CF	▲364	▲55	+ 309	-
現金等増減	▲212	716	+ 928	-
現金等残高	571	1,422	+851	+149%

2017年3月期第2四半期 研究開発投資

- ◆主にAI、IoT、セキュリティ関連分野への研究開発投資増強
- ◆減価償却費は減少傾向

(百万円)	2017.3期第2四半期 (16.4~16.9)	2017.3期 通期見込 (16.4~17.3)	前年同期比 (通期見込)	
			増減額	前年同期比
研究開発投資	8	50	+30	138%
減価償却費	13	26	-35	- %

(百万円) <研究開発投資・減価償却費の推移>



下半期事業方針

今期の事業毎の予算内訳、下期重点項目についてご説明します。

2017年3月期 連結業績公表予想の進捗

- ◆下期偏重のトレンドは継続
- ◆昨年度に続き上半期黒字を達成、回復基調の安定化

連結P/L (百万円)	2017.3期		
	第2四半期	通期計画	対計画残額
	実績		
売上高	1,510	3,600	2,090
営業利益	41	250	209
経常利益	32	250	218
当期純利益	273	435	162

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、DLP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

- AIプロダクト開発
- 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

AI利用・組込プロダクト開発力強化
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

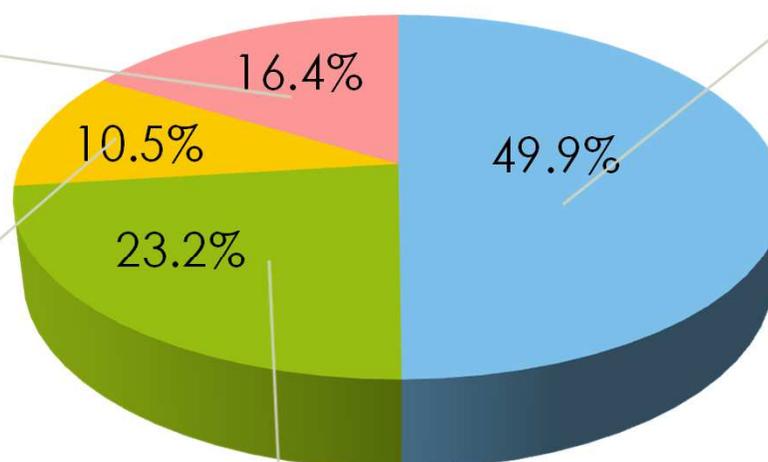
第二ソリューション事業部

- 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

- HW開発も含めた総合IoTソリューション提案力
 - 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。

テクノロジーカンパニー化路線を強かに推進

- ◆ R&Dを中心とする事業エリアと人財採用、育成の拡大
 - ◆ 福岡技術センター設立、拡大順調
 - ◆ R&D投資の確実な増大（IoT/AI/メディカル分野中心）
- ◆ 最新技術を応用したプロダクト・ソリューションの独自開発進行
 - ◆ AI & Big Data - 「vAnalyzer™」 ライブ対応バージョン開発
 - ◆ FPGA活用ソリューション（Big Data及びフィンテックエリア）
 - ◆ IoTプロダクト続々サービスイン（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
 - ◆ NSW様との物流業界向けIoTソリューション業務提携開始
 - ◆ サイボウズKintoneソリューション提案好調、ビジネスアプリ開発
 - ◆ IoTプラットフォームとの積極連携、自社開発も視野
- ◆ 自動運転周辺技術注力 - セキュアマイコン、駐車場、監視カメラ
- ◆ ハードウェアからソフトウェアまで→IoT/AI融合テクノロジーベースへ

AI/IoT融合テクノロジーベース/プラットフォーム上のソリューションスイート展開へ

全ての当社プロダクト・ソリューションで使用されるハードウェア（センサ含む）、プロダクト、ソリューションを統合的AIプラットフォーム上で相互にリンク、データ解析、フィードバック迄含めたサービス体系として提供していく構想。



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：2億220万円（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>

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）
 - 販促費増大したが口座数は大幅拡大、収益増はこれから
- 市場環境
 - 2016年3月期の日本のFX口座数は前年同期比8.3%増の575万口座になった。2016年3月期の年間取引高も、前年同期比18.6%増の5,003兆円に拡大。(出典：矢野経済研究所、2016年11月)
 - 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
- 今期の動き
 - ZuluTradeにおけるモバイルサービス（スマホアプリ）サービスイン
 - 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実施（裁量トレード）
 - 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