



日本ラッド株式会社

第46期(2017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。

2017年5月31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：267名、連結：270名(2017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、福岡技術センター**

- **連結子会社**
 - **株式会社アリーナ・エフエックス(86%)**
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、クラウドの事業構造転換は順調に推移。旧製品・不採算製品の販売終了に伴い売上は一部減少したものの、新製品のラインナップ拡充と自社製品開発が大きく進展。

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
映像関連のラインアップ拡充

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

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・工程改善による利益率向上

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)

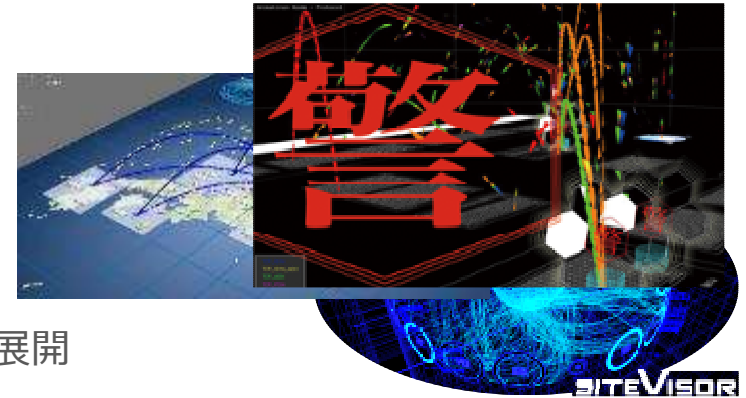
クラウドソリューション事業

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
自社設備依存の業態からコンサルティング型の業態へ転換、黒字化達成

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」東南アジア展開
応用製品「NIRVANA-Web」の開発完了
 - 標的型メール攻撃等への複合対応ソリューション
「Adaptive Protection」引き合い増
- BIソリューション
 - 「書き込めるBIツール」Board案件提案順調、案件大口化
 - ビッグデータ活用展等イベント出展数増、定期個別セミナー活況
 - グローバルクライアント増加
- 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販売が好調に推移
 - DEXON社最新鋭DXWallコントローラ「DXN5000シリーズ」
官公庁を中心に引き続き好調
 - Oblong社「Mezzanine」次世代会議システム好評、大口商談増
(本社7Fに国内初のデモルーム設置)



事業別トピックス(2)

<ビジネスソリューション事業>

- SES+請負の受託開発への案件シフト順調に推移、受注額、利益率増へ貢献
- B2C、B2B2C事業者様向け請負開発案件伸長
- IoT連携案件増、既存大口顧客とのビッグデータ解析、プラットフォーム統合展開

<クラウドインテグレーション事業>

- 機械学習、ディープラーニング、AI関連事業へと拡大展開中
 - vAnalyzer™をベースとしたAI技術応用案件の引き合い増
- データセンターの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、**セグメント採算が通期黒字化**
- AWS、Cloudn、Azure等有力クラウドサービスとの連携強化
 - **AWSスタンダードテクノロジーパートナー**へ。対応技術有資格者を増強中
 - 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> ※システムソリューション事業部から改編

- IoTソリューション事業部体制確立、新プロダクト開発と提案型営業の本格開始
- 既存SIからプロダクト開発部隊としてIoT分野へ人材集中を加速
- 新商品開発と本格的ライセンス展開
 - 独自IoTプラットフォーム「Konekti™」を開発、市場投入。反応良好。
 - スマートファクトリー向けソリューション提案への要求増。
 - 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「IT点呼」販売開始、堅調にスタート
 - 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、各社との業務提携拡大中

<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
 - 新型診療再来受付機（新モデルMIS-8800）開発完了、出荷開始、引き合い順調
 - 保険証認証システムの開発は最終段階、7月ホスピタルショー展示予定
 - 関連機器メーカーとの共同開発・共同保守体制構築しコスト削減に寄与
 - 大規模病院の電子カルテ開発案件受注、継続開発中

第46期(2017年3月期) 決算の概要

第46期(2016年4月~2017年3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 連結業績サマリー

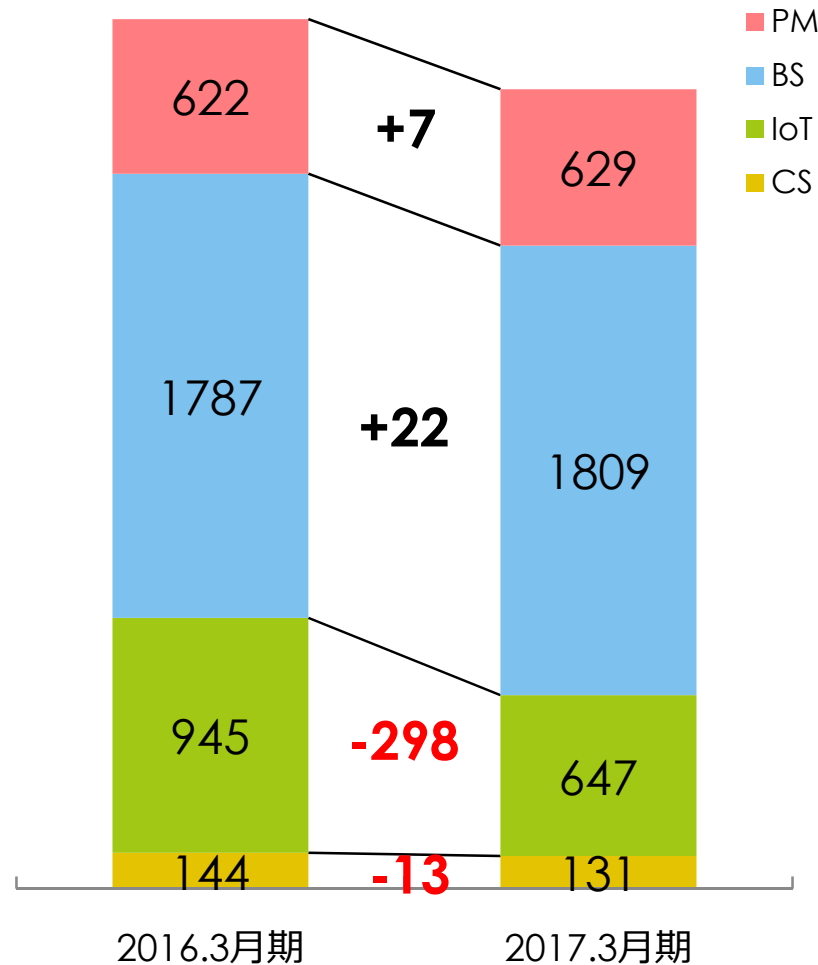
- ◆ 前々期、前期の事業構造改革により黒字体質化定着
- ◆ 不動産売却引渡しによる特別利益の発生
- ◆ 子会社株式評価損による特別損失の発生があるが、連結相殺消去のため連結業績への影響なし

P/L (百万円)	2016.3期 (15.4~16.3)	2017.3期 (16.4~17.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高	3,502	3,222	▲ 280	-8%
EBITDA*	+251	+216	▲ 35	-14%
営業利益	190	189	▲ 1	-1%
経常利益	200	197	▲ 3	-2%
当期純利益	328	409	+ 81	+25%

* EBITDA・・・営業利益 + 減価償却費

2017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販売好調
- セキュリティ製品「NIRVANA-R」の Ver.up

□ 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
- 地方事業所の人的リソース遅延

□ IoTソリューション (IoT)

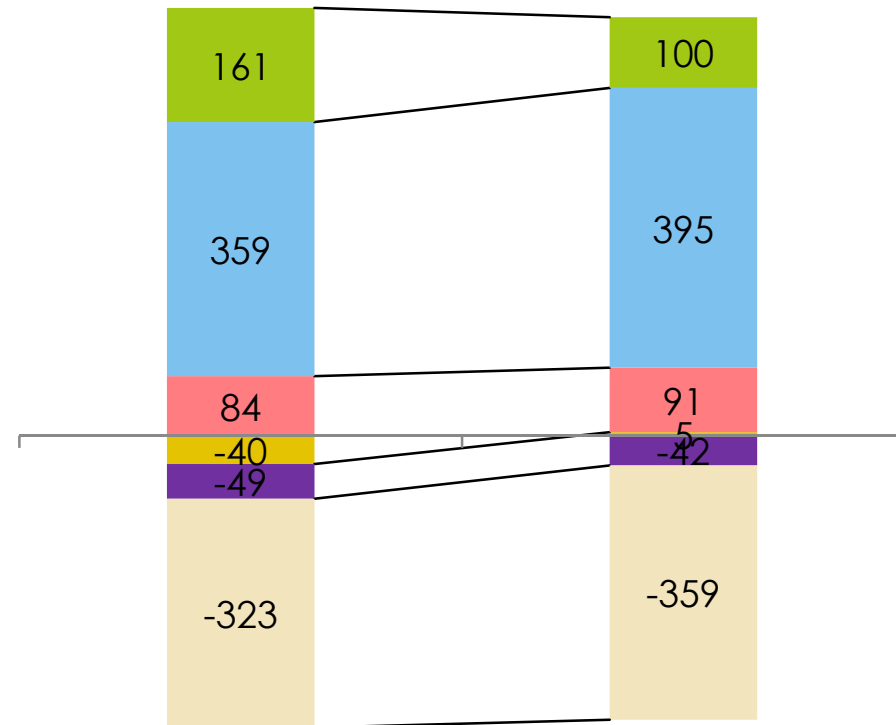
- IoTソリューション事業転換
- 医療製品「自動再来受付機」の新モデル完成

□ クラウドソリューション (CS)

- 事業構造転換によりデータセンター事業の売上微減、収益改善
- 高度クラウド化構築支援にリソースシフト

2017年3月期 セグメント別利益

(百万円)



2016.3月期

2017.3月期

■ CS ■ PM ■ BS ■ IoT ■ 子会社 ■ その他

■ プロダクトマーケティング (PM)

前期比 ↑ : (+7)

■ ビジネスソリューション (BS)

前期比 ↑ : (+36)

■ IoTソリューション (IoT)

前期比 ↓ : (▲61)

■ クラウドソリューション (CS)

前期比 ↑ : (+45)

■ 子会社 (AFX)

前期比 ↑ : (+7)

■ その他 (採用関連等の販管費増)

前期比 ↓ : (▲36)

2017年3月期 連結CFサマリー

- ◆ 不動産売却による投資CFの収入増加
- ◆ 有利子負債圧縮による財務CFの支出増加

(百万円)	2016.3期 (15.4~16.3)	2017.3期 (16.4~17.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
営業CF	296	251	▲ 45	-15%
投資CF	70	626	+ 556	+794%
財務CF	▲ 444	▲ 211	+ 233	-
現金等増減	▲ 78	666	+ 744	-
現金等残高	706	1,372	+666	+94%

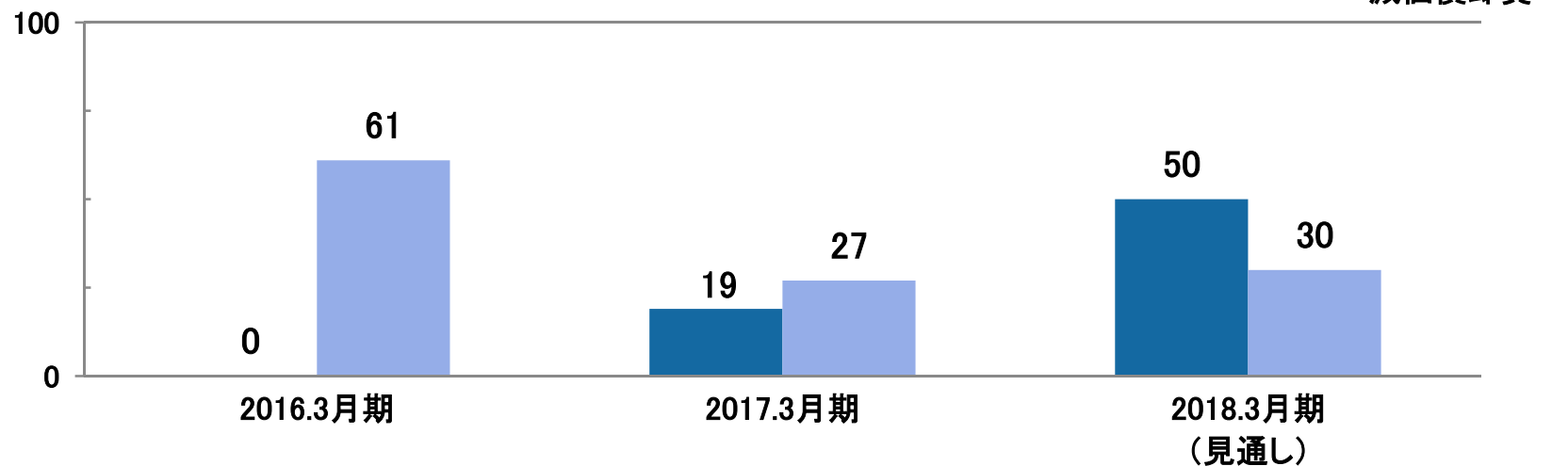
2017年3月期 研究開発投資

◆主にAI、IoT関連分野への研究開発投資

◆減価償却費は減少傾向

(百万円)	2016.3期 (15.4~16.3)	2017.3期 (16.4~17.3)	前年同期比		2018.3期 見通し (17.4~18.3)
			増減額	前年同期比	
研究開発投資	-	19	+19	- %	50
減価償却費	61	27	-34	-60 %	30

(百万円) <研究開発投資・減価償却費の推移>



第47期(2018年3月期) 事業方針

今年度（第47期、2018年3月期）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。

2018年3月期 連結業績公表予想

連結 P/L (百万円)	2017.3期	2018.3期	
	実績	通期計画	対前期 増減額
売上高	3,222	3,650	+428 (+13.2%)
営業利益	189	250	+61 (+31.8%)
経常利益	197	260	+63 (+31.4%)
当期純利益	409	198	-211 (-51.7%)

2018年3月期 セグメント別 通期売上計画

◆BS事業及びIoT事業の増収

連結 売上高 (百万円)	2017.3期	2018.3期	
	実績	通期計画	対前期 増減額
プロダクト マーケティング	630	650	+20 (+3.2%)
ビジネス ソリューション	1,810	2,012	+202 (+11.2%)
IoT ソリューション	647	808	+161 (+24.9%)
クラウド ソリューション	132	130	▲2 (-1.5%)
その他	4	50	+46 (-%)

2018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、LED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
Mezzanine会議システム拡販

■ クラウドソリューション

- 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
HWベンダーとのSW開発提携

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

AI/ビッグデータ領域

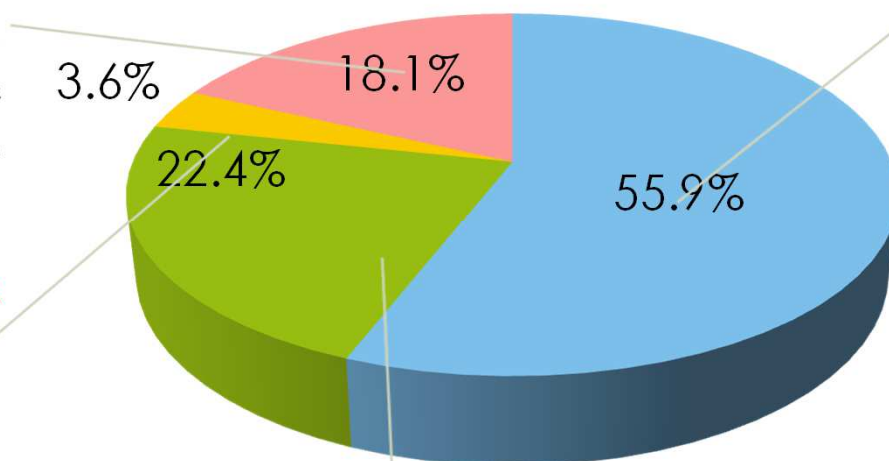
- ビッグデータ活用システム構築・ソリューションサービス
- ディープラーニング、AI関連応用システム
- 統計・分析・数値モデル化、シミュレーション、医療データ分析請負

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
IoT/AIソリューションとの連携

■ IoTソリューション

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
- Konektiプラットフォーム展開
実証実験、小ロット対応、
エコシステム化
- **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
保険証自動認証機展開



成長戦略について

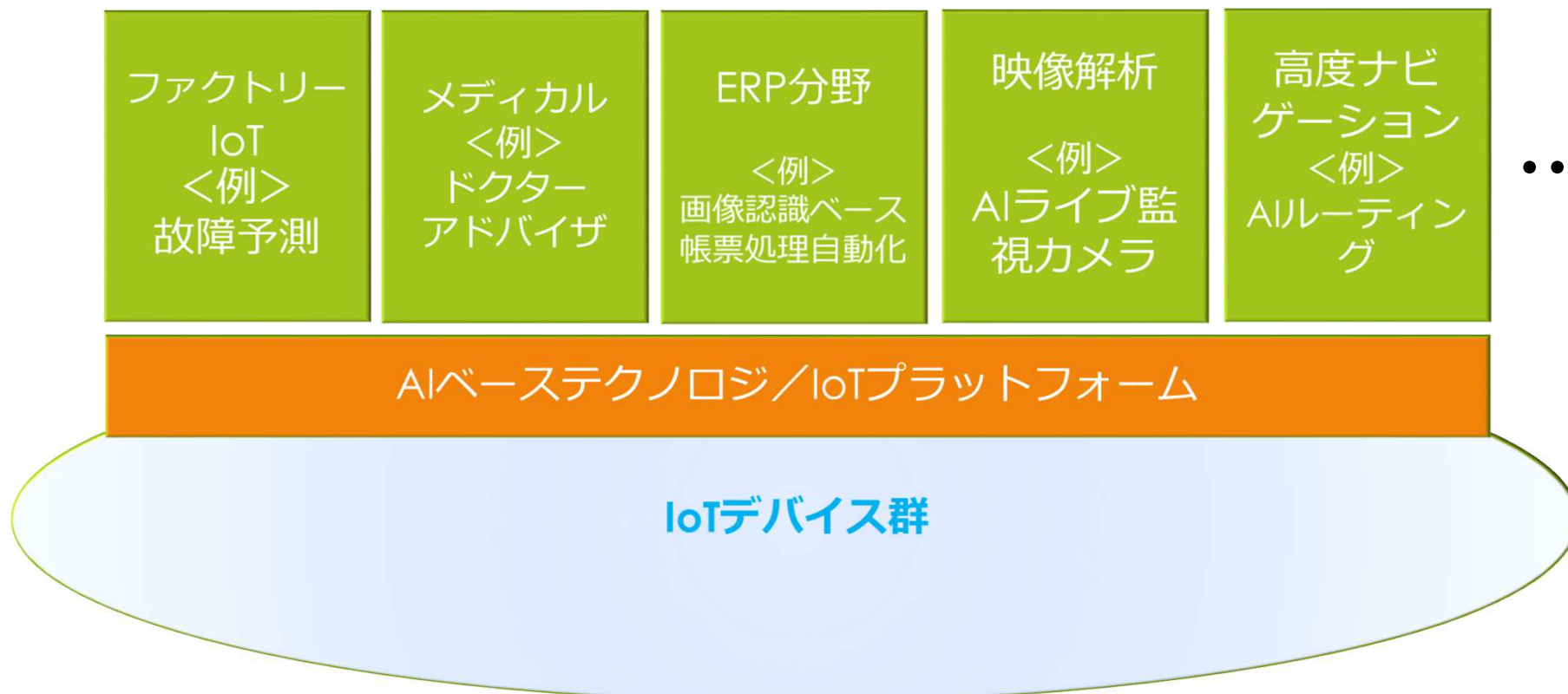
今後の成長に向けた戦略についてご説明します。

テクノロジーカンパニーとしてのポジション確立

- ◆ R&Dを中心とする事業エリアと人財採用、育成の拡大
 - ◆ R&D予算の大幅な増額、自社プロダクト開発投資の増加
 - ◆ 新卒を含む若手人材の先端技術開発部門への投下
 - ◆ シアトル等海外先端技術エリアへの直接関与、パートナー獲得施策
- ◆ 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
 - ◆ IoTプロダクト-Konekti™をコアにしたプラットフォーム、プロダクト開発展開
 - ◆ AI & Big Data - 「vAnalyzer™」の次へ、機械学習組み入れプロダクト開発
 - ◆ 当社ソフトウェア技術のFPGA実装プロダクト開発
 - ◆ IoT、メディカルでの更なる新製品の投入
- ◆ 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
- ◆ IoT/AI融合テクノロジーベース構築
- ◆ 積極的なM&A展開

AI/IoTなどの先端技術を積極採用した 次世代ソリューションのリーディングカンパニーへ

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、フィードバックを含めたサービス体系として提供していく構想。Konektiプラッ
トフォーム上へ各事業コンポーネントを順次構築していくフェーズへ。



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: 86%）
- 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
 - 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（裁量トレードプロバイダの追加）
 - モバイルアプリ(Android/iOS)の拡充
 - パートナー企業経由での会員獲得を積極展開
 - 顧客数は顕著に増加したが明確な収益増にはつながらず、赤字が拡大した
- 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
- 今後の動き
 - 営業・マーケティング人材増強、新たなパートナーシップを複数社と協議中
 - 資本力がものをいう業態であり、継続的な資金調達を検討



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