



第53期(2024年3月期) 決算説明資料

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。



2024年5月13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(東京証券取引所スタンダード 4736)
 - 代表者：代表取締役社長 大塚隆之
 - 決算期：3月
 - 資本金：12億3,948万円
 - 発行済株式数：5,355,390株
 - 従業員数：単体：313名 (2024年4月1日現在)
 - 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
 - 認証：ISO/IEC27001、ISO9001

- 関連会社 ライジンシャ (持分比率49%)



製造業のIoT活用を促進する
Edge cross



2018年度
女性が活躍する企業
「えるぼし」認定取得

下半期トピックス（新経営体制の船出、需要急増）

新体制は創業家株式の移行など順調に起動、着々と次のフェーズへの布石を展開中
先期を超える形で連続で過去10年での最高売上・利益を達成、上方修正実施
エンタープライズの大口需要の一時需要の急増とIoTでのライセンス一時収益の急増
を受けた上方修正、画像処理・生成型AIの引き合い需要・DX/kinterp統合提案も好評

□ エンタープライズソリューション事業

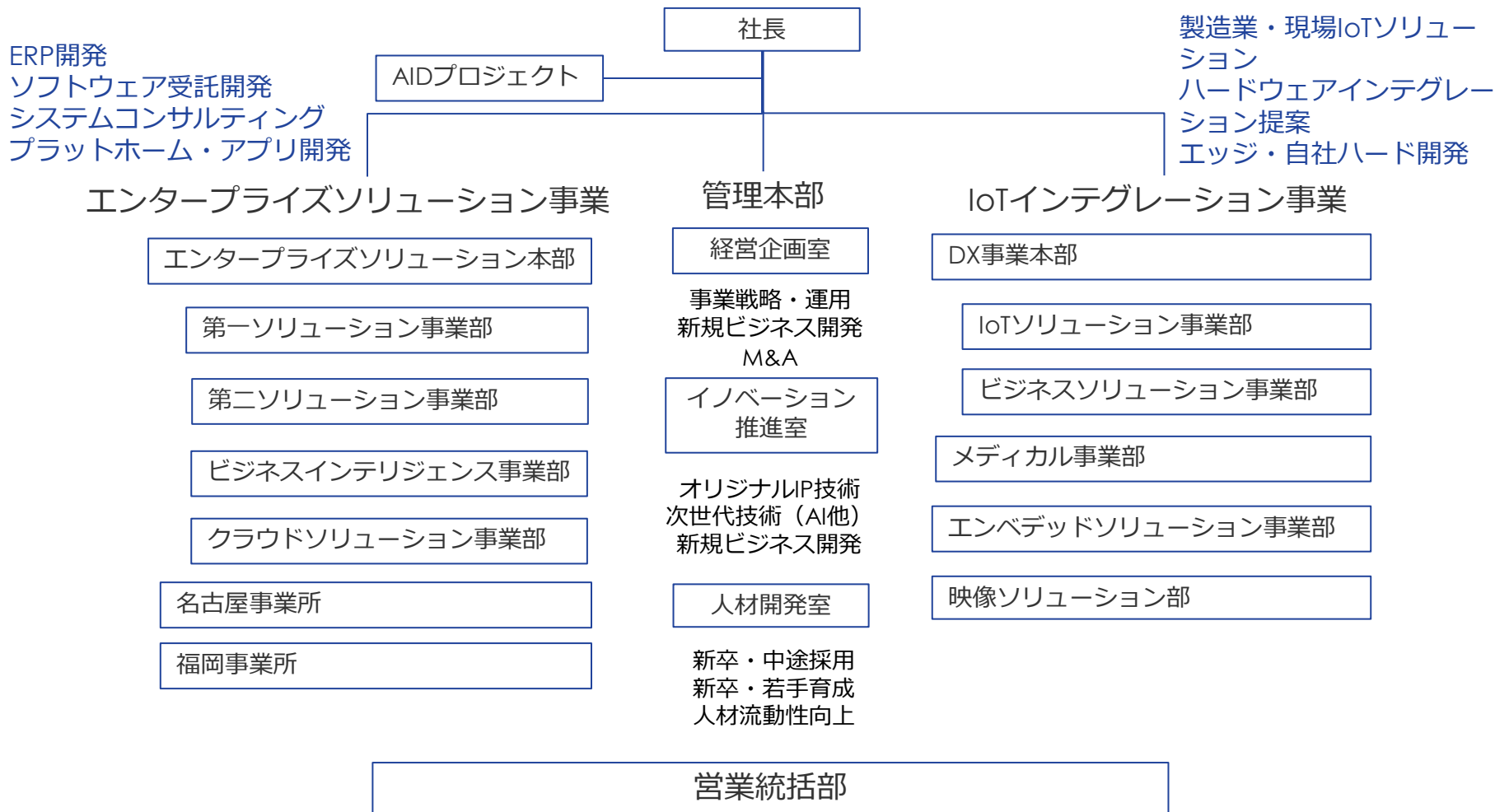
- 大口顧客の特別需要に全力で対応、外注調達・マネジメント力の強化を図りつつ、育成面重視。
- ローコード開発需要が案件規模によっては主流になりつつある中、エンタープライズサイドでもkintone/kinterp対応強化
- ビジネスインテリジェンス領域ではポストSAPの注目株Tagetikへの対応強化、CPMソリューションの新しい展開へ
- マルチクラウド対応力の増強、クラウドソリューション・イノベーション部門における全社タスクフォース展開
- AIDプロジェクトの引合・内製化対応が順調に推移、画像処理・生成型AI案件を含め業界での注目度急増

□ IoTインテグレーション事業

- DX事業本部化（IoT傘下にビジネスソリューション部門を吸収）が順調に推移、プロダクトアセット化への展開
- 展示会新規リード獲得は引き続きメインかつ堅調、MES改善をコアに新規提案力の強化、AI/IoT/ERP複合提案好評
- 既存顧客の高次フェーズ移行は定着化、案件規模も着実に大口化しつつ、ノーコード型クイック提案に注力
- Konektiプラットフォームの機能拡充は引き続き優先対応、WISE-PaaSと併せマルチクラウド対応力強化
- ノーコード需要をとらえたkonektiBOX展開を体制強化・人員拡充し開発推進、代理店開拓と併せ推進中

順調に推移した期だがSI案件における人材調達難易度は引き続き上昇、
データハンドラーとして多様な現場ニーズへのIoT・ERP複合提案力重要

IoT・ERPのDX事業本部統合・3本部体制の定着



各セグメントの役割分化の推進、育成と開発

エンタープライズソリューション事業

〈ソリューション例〉

放送・配信

ライブ配信システム
動画配信システム
映像コーディングシステム
DRM システム

公共事業

緊急車両向けカーナビシステム
電子図書システム
流通情報システム
水道業務管理システム

製造

工事原価・会計システム
受注連携 (EDI) システム
原価管理システム
生産管理システム

文章

売上情報参照・請求書発行システム
仕入管理 C/S システム
販売管理 C/S システム
請求管理 C/S システム

輸送・航空

総合カーリースシステム
レンタカー・譲渡・管理システム
国内生産管理システム
機内食統合システム

WEB システム

ダッシュボード
WEB 受注システム
公共案件管理 WEB システム
WEB 勤怠管理システム

物流

伝票発行システム
艀船計画システム
出荷・梱包・検品システム構築
フリートコントロール

組み込みシステム

計測・制御系
消防・防災系
情報・通信系
自動車・船舶・産業系

BI (Business Intelligence)

BOARD®
BI+プランニング+予測分析を
オールインワンで提供する
業務ソリューション

在庫・生産管理

HTT (Hand Held Terminal) 換品システム
流通・卸売り・小売業向け EDI システム
POS 連動顧客管理システム
電子決済システム

金融

金融情報配信 GW システム
カード業務システム
リスク管理システム
海外拠点システム

情報通信

GIS マッピングシステム
デジタルコンテンツ販売システム
移動通信会社向け販売管理システム

AI・機械学習

Neopluse®
vAnalyzer®
Hadoop 応用基盤



IoTインテグレーション事業

〈主要適用例〉

カメラ映像

監視動作監視
不正侵入監視
映像トレーサビリティ
作業者動線分析

データ取得

PLC/CNC/PC
各種センサ/電子媒体
高級システム連携
手入力機器

生産管理 / 品質管理

生産進捗分析
生産スケジューラ
トレーサビリティ
異常分析



- ★ AI、IoT、クラウドを活用した「未来型向上」提案
- ★ 「全てが揃う！」iFactory 推進支援ソリューション
- ★ アドバンテック Wise-PaaS プラットフォーム活用
- ★ エッジ/クラウドのシームレス統合、クイック導入
- ★ ラッドオリジナル Konekti プラットフォーム提供
- ★ あらゆる現場に対応する豊富なハードウェア提供

アラート / 制御信号発信

メール通知
バトライト連動
掲揚装置発報
整備制御実行

ペーパレス

電子帳票管理
整備データ連携
工程管理
作業支援システム

戦略モニタリング / ダッシュボード

ライン別設備状況可視化
総合設備効率分析
生産効率分析
多拠点間比較



エコシステム・パートナー展開の発展継続

□ ソリューション&テクノロジーパートナー展開の増加・新機軸



アドバンテック株式会社



日本アイ・ビー・エム株式会社



AI Dynamics Inc.™



NTTコミュニケーションズ株式会社



株式会社リアライズ



Amazon Web Services, Inc.



サイボウズ株式会社



株式会社ワンビシアーカイブズ



TSRI

※掲載順は五十音順、アルファベット順となっています。

新規リリース・取扱開始プロダクト・ソリューション紹介

- 自社開発クラウド業務効率化ツール「集計名人アタボー5®」が「第17回ASPIC クラウドアワード2023」において「DX 貢献賞」を受賞～引き合いも順調に増加中～



第53期(2024年3月期) 通期決算の概要

第53期通期(2023年4月~2024年3月迄)の業績および決算状況について

2024年3月期 通期業績サマリー

P/L (百万円)	2022.3期 (21.4~22.3)	2023.3期 (22.4~23.3)	2024.3期 (23.4~24.3)	前年比	
				増減額	前年同期比
売上高	3,314	3,555	3,984	+ 429	12.1%
EBITDA*	102	133	317	+ 184	138.9%
営業利益	56	86	266	+ 179	206.9%
経常利益	75	140	321	+ 181	128.5%
当期純利益	19	140	327	+ 187	133.1%

* EBITDA・・・営業利益 + 減価償却費

売上高

- 既存顧客の外部リソース調達を含む既存大型顧客からの増員要望及び開発案件増加、
- ロイヤリティ収入の増加

EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比増 5百万円

営業利益

- 販管費増加 57百万円

営業外収益

- 主に出資先株式配当金a/c

当期純利益

- 法人税等調整額の増加

【エンタープライズソリューション事業】 2024年3月期 通期業績サマリー

(百万円)	2023.3期 (22.4~23.3)	2024.3期 (23.4~24.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	2,096 (22)	2,398 (14)	+302	+14.4%
EBITDA*	371	370	▲1	▲0.2%
売上原価 (内、セグメント間)	1,698 (25)	2,035 (0)	+337	+19.8%
販管費	98	94	▲3	▲3.4%
セグメント利益	359	355	▲3	▲0.9%

* EBITDA・・・セグメント利益 + 減価償却費

売上高

- 派遣常駐型・受託請負型共に増員要望、開発案件の増加

EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比増加 2百万円

売上原価（前期比）

- 材料費の増加 + 2百万円
- 労務費の増加 + 110百万円
- 外注加工費の増加 + 209百万円

セグメント利益

- 増収ではあったが外注加工費の増加による減収

【IoTインテグレーション事業】 2024年3月期 通期業績サマリー

(百万円)	2023.3期 (22.4~23.3)	2024.3期 (23.4~24.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	1,507 (25)	1,600 (0)	+92	+6.1%
EBITDA*	155	374	+218	+140.4%
売上原価 (内、セグメント間)	1,299 (22)	1,170 (14)	▲129	▲9.9%
販管費	118	145	+27	+22.8%
セグメント 利益	126	342	+216	+171.4%

売上高

- インダストリアルIoT分野の新規顧客増加
- メディカルソリューション分野の再来受付機販売も回復
- Carセキュリティライセンス収入及び船舶搭載用ソリューション収入の増加

EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比増 2百万円

売上原価（前期比）

- 材料費の減少 ▲114百万円
- 労務費の減少 ▲18百万円
- 外注加工費の増加 +10百万円
- 開発投資振替増加 18百万円

セグメント利益

- 増収による増益

* EBITDA…セグメント利益 + 減価償却費

* 前年度において「エンタープライズソリューション事業」に含まれていたkinterpを主な販売プロダクトとしている「ビジネスソリューション事業部」を「IoTインテグレーション事業」に統合して記載する方法に変更しております。

2024年3月期 通期CF(キャッシュ・フロー)サマリー

(百万円)	2022.3期 (21.4~22.3)	2023.3期 (22.4~23.3)	2024.3期 (23.4~24.3)	前年比	
				増減額	前年同期比
営業CF	194	1	375	+373	-
投資CF	▲292	▲3	▲436	▲433	-
財務CF	▲146	▲186	▲172	+13	-
現金等増減	▲245	▲187	▲233	▲46	-
現金等残高	2,676	2,488	2,254	▲233	▲9.3%

営業CF

- 税引前当期利益による収入
+321百万円 (前期は158百万円)
- 売上債権の減少
11百万円 (前期は▲181百万円)
- 仕入債務の増加
19百万円 (前期は▲26百万円)
- 役員退職慰労金の支出
▲197百万円

投資CF

- 有形・無形固定資産取得による支出
▲59百万円 (前期は▲49百万円)
- 差入保証金の差入による支出
▲130百万円
- 貸付による支出
▲46百万円

財務CF

- 配当金の支払による支出
▲51百万円 (前期は▲26百万円)
- 長期借入返済による支出
▲120百万円 (前期は▲120百万円)

第54期(2025年3月期) 事業方針

今年度の重点項目について

新経営体制の方向性～中期経営計画と併せて～

「次のフェーズ」への3年毎展望の整理・2030年～に向けて

- ◆ 中長期の経営指針・計画策定ーコアコンセプトに沿った人的リソースのシフト
- ◆ SWエンジニア育成ノウハウとハードウェアベンダーの2つの顔の融合・新生
- ◆ **プロダクトアセットに稼がせるモデルへの転換ーIoTプロダクト開発への注入**
- ◆ AI/IoT/ERP軸の**データハンドラー・アSEMBラー**としてのポジション確保
- ◆ IoTインテグレーションーバーチャルの増加（車、食品、部品）、**MES領域での強み**
 - ◆ konektiの更なる機能拡充、エッジプロダクト展開（BOX中心）、需要予測ソリューション
 - ◆ アドバンテック社との「共創」、WISE-PaaS&konekti、マルチクラウド・プラットフォーム力
 - ◆ DX本部としてIoT・ERP・BI...の全社ノウハウの集大成スイート開発へ
- ◆ エンタープライズソリューションー大口顧客需要、エンジニア育成力を更なる高みへ
 - ◆ ハイブリッドワーク体制継続、第二創業のコアを担う50年以上培ってきた「育成」力の積極展開
 - ◆ AIプロジェクトでのプロダクト・マネジメントシステム開発、提案力の飛躍的増強
 - ◆ ERP/CPMプラットフォーム提案力の集中と大手Tier1との協働促進、認定エンジニア数増強・高度化
- ◆ AIエンジニア力の大幅増強、社内タスクフォースとしてのコーディング効率化、人材採用の**多様化**・機動力増強
- ◆ コア技術、シード技術、人的拡充への**M&A積極展開**、手元資金に限らない積極的調達、連結での規模拡大

わたしたちの理念

IT 分野における顧客企業の ホームドクターであれ。

わたしたは、顧客である企業のホームドクターとしてお客様が成長して大きくなっていく過程において様々な課題のひとつひとつと一緒に解決していく頼りになる存在であり続けたいと考えています。

先進的な技術分野に常にチャレンジしてきたからこそ得た高い技術力を武器に「顧客企業のホームドクター」として社会に貢献していくことがわたしたちの使命です。

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

<https://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。