



日本ラッド株式会社

第49期(2020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。

2019年11月20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：12億3,948万円
 - 発行済株式数：5,355,390株
 - 従業員数：単体：307名 (2019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

- 名古屋事業所移転
 - ～ 愛知県名古屋市中区錦三丁目6番35号 名古屋郵船ビル2階 202号室 ～

- 関連会社 ライジンシャ

2つのセグメント組織体制

ソフトウェア受託開発
とシステムコンサル
ティングを中心とする
チーム

ハードウェア起点
のソリューション
を提供するチーム



※ プロダクトマーケティング事業部をビジネスインテリジェンス事業部と映像ソリューション部に分割し得意分野に集中
※ 社長付CTO室としてのイノベーション推進室を新設

上半期トピックス

- 医療IoT分野のドメイン・フォーカス・システム・インテグレータとしてのソリューション・セールス・パートナーへ

iHealthcare Solution Ready Packages

Integrated Operating Rooms

- Video Archiving and Streaming
- Medical Point of Care
- DICOM Display

Intelligent Wards

- Patient Data Management
- Intelligent Power System
- Nursing Information System
- Medication Admin

Outpatient Services

- Vital Sign Collection
- Nurse Call
- Telemedicine

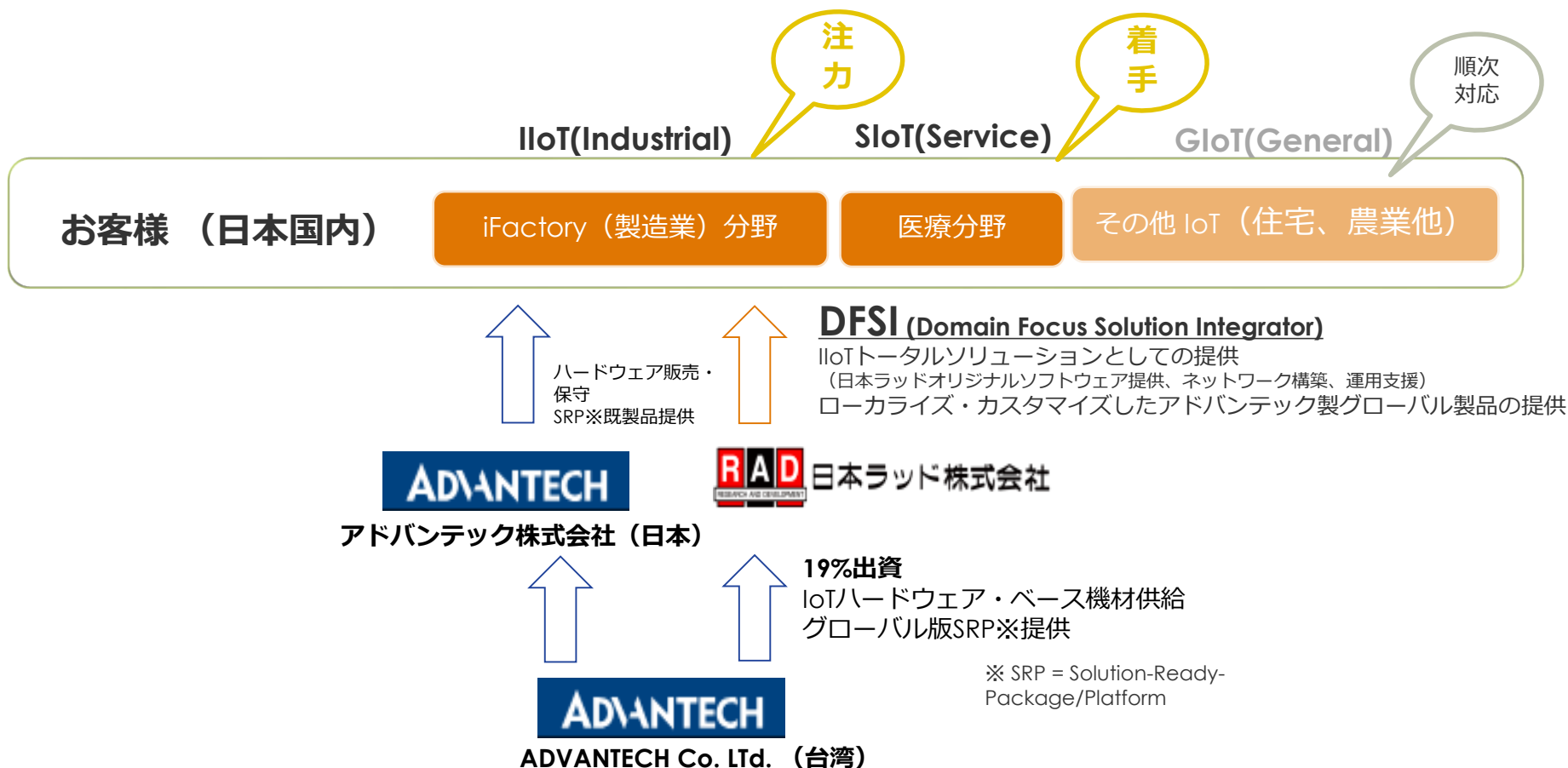
Hardware Components:

- Medical Panel PC and Computers
- Medical Display and AVAS
- Medical Tablets
- Healthcare Information Systems
- AMIS Cart
- Outpatient Services Solution

Enabling an Intelligent Planet

ADVANTECH

アドバンテック社との取り組み



IoTは元来非常に幅広いカバレッジとなるが、当社のノウハウを最大限に生かせるインダストリアル（製造業）分野へ最注力することにより、
先ずは日本国内におけるインダストリアルIoT分野でのマーケットリーダーを目指せる立ち位置に近づいているとの実感

※ 製造業は業種によらずKPIに共通事項が多く、蓄積されたIoTノウハウを横展開できる部分が多い。

「ラッド流」インダストリアルIoTの概要

Konektiプラットフォーム深化



データを取得

設備からの情報取得

PLC、CNC、PC等の設備制御装置から
センサー設置によるI/Oモジュール等から
SDカード等の電子媒体から

データ連携からの情報取得

生産管理/基幹系システムから
手入力帳票からの情報取得
手入力帳票・エクセル等から



見える化・分析

総合設備効率の把握と改善策の分析
品質に関する情報の把握と分析
設備保全情報の把握と予防策分析
コスト情報/環境情報の把握と分析



データを活用

工程の自動化・効率化

品質管理
自動制御
生産管理
AIを活用した予知保全、生産予測



生産効率改善

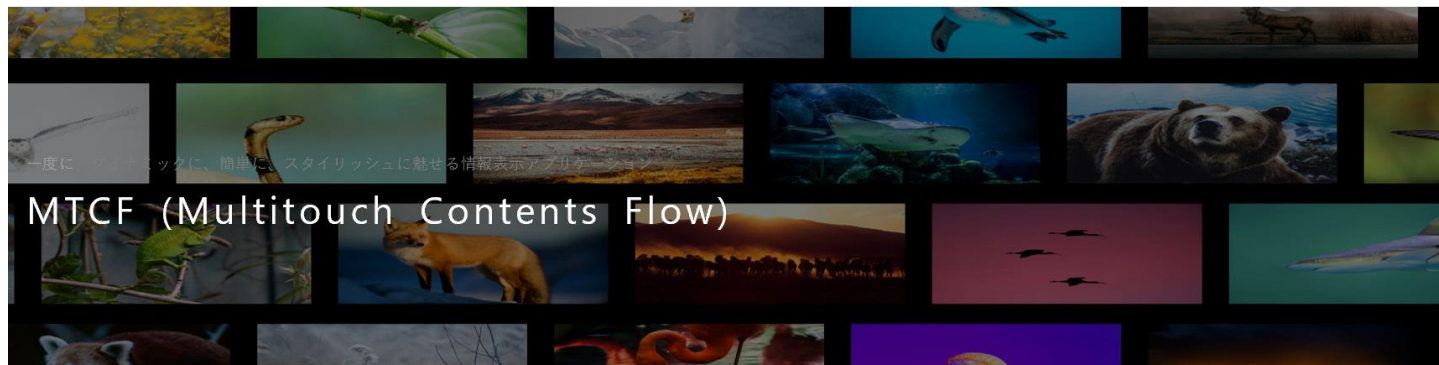
品質の向上

コストダウン

製造業が目指す指標はこの3つに帰結 = **OEE** (Overall Equipment Effectiveness) 訴求

上半期トピックス

■ マルチタッチコンテンツフロー（MTCF）の取扱い開始



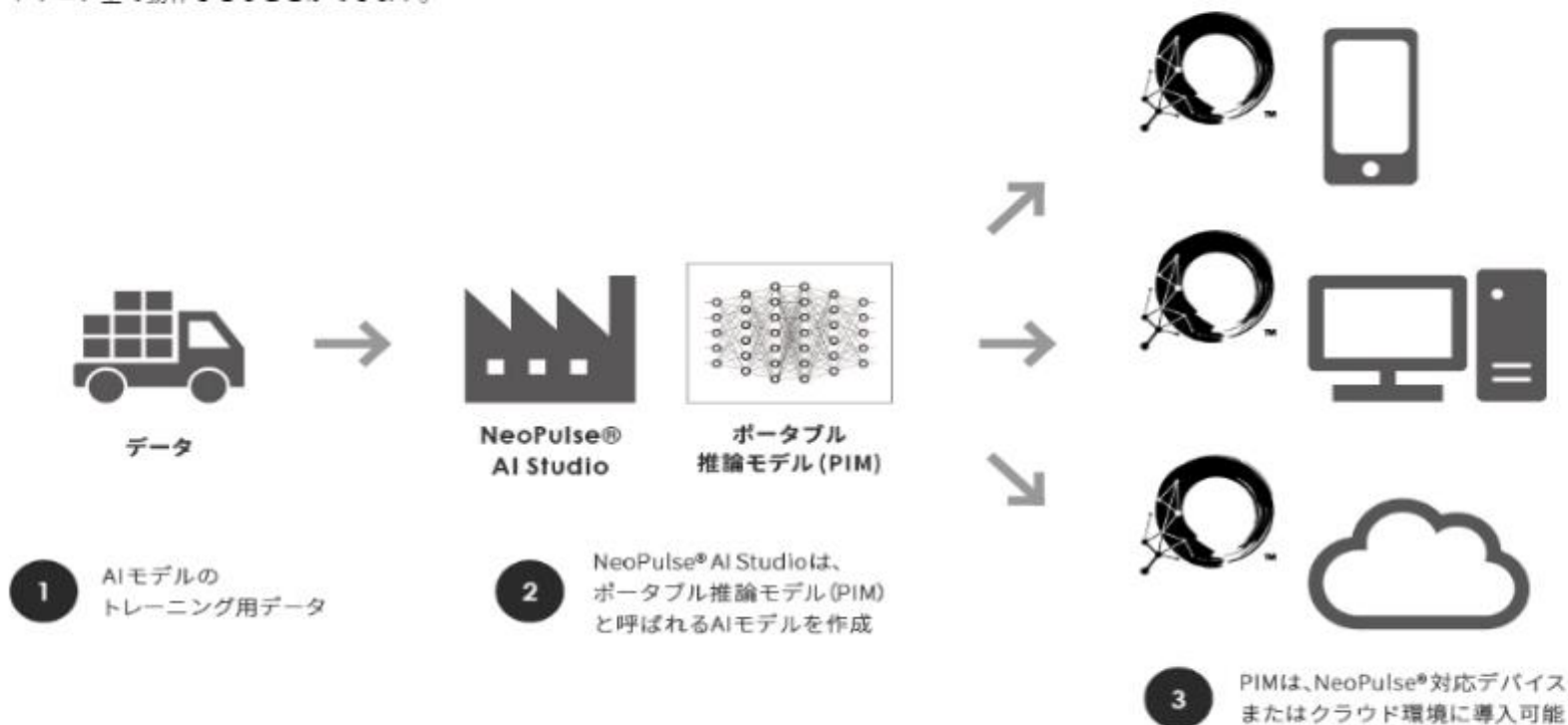
基本機能紹介

MTCFはたくさんの情報を一度に、そしてスタイリッシュに紹介することを実現した情報表示アプリケーションです。
あらかじめ登録されたコンテンツが一覧となってディスプレイいっぱいに表示されるため、そのダイナミックさで人々の興味を引きつけます。
そして表示コンテンツはタッチ操作によって拡大表示や詳細情報が表示されるため、閲覧者を退屈させることはありません。
また、技術的・専門的な知識を必要とせず、どなたでも簡単にコンテンツの作成・編集が可能です。

上半期トピックス

- AIインテグレーション案件数増、引き合い多数
 - NeoPulse® AIプラットフォームを中心とした提案力拡大

ビッグデータをNeoPulse® AI Studioに投入することでAIの根幹をなす学習済みのポータブル推論モデル（PIM）が生成されます。PIMは環境を問わず様々なハードウェア上で動作させることができます。



第49期(2020年3月期) 第2四半期決算の概要

第49期第2四半期(2019年4月~2019年9月迄)の業績および決算状況についてご説明します。

2020年3月期 上半期業績サマリー

P/L (百万円)	【単体】 2019.3期 上半期 (18.4～18.9)	【単体】 2020.3期 上半期 (19.4～19.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高	1,431	1,469	+ 38	+ 2.6%
EBITDA*	▲ 62	▲ 51	+ 11	-
営業利益	▲ 79	▲ 67	+ 12	-
経常利益	▲ 76	▲ 64	+ 12	-
当期純利益	▲ 80	▲ 67	+ 13	-

* EBITDA・・・営業利益 + 減価償却費

■ 売上高

- IoTソリューション事業が増収

■ EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比同様程度 16百万円

■ 営業利益

- 販管費が増加 +41百万円

■ 当期純利益

- 名古屋事業所の入居ビル取り壊しによる移転費用の受取補償金a/c、資産除去債務戻入益a/cの発生

【エンタープライズソリューション事業】 2020年3月期 上半期業績サマリー

(百万円)	2019.3期 上半期 (18.4~18.9)	2020.3期 上半期 (19.4~19.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	951 (1)	912 (4)	▲ 39	▲4.1%
EBITDA*	143	157	+ 14	+9.8%
売上原価 (内、セグメント間)	756 (0)	698 (0)	▲ 58	▲7.7%
販管費	52	58	+ 6	+11.5%
セグメント 利益	142	156	+ 14	+9.9%

* EBITDA・・・セグメント利益 + 減価償却費

売上高

- パートナー技術者の確保難で、売上高は減少

EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比同様程度 1百万円

売上原価

- 労務費の減少 ▲ 6百万円
- 外注加工費の減少 ▲ 73百万円
- 期末仕掛品の減少 ▲ 9百万円

セグメント利益

- 売上高減収も原価減により、増益

【I o T インテグレーション事業】 2020年3月期 上半期業績サマリー

(百万円)	2019.3期 上半期 (18.4~18.9)	2020.3期 上半期 (19.4~19.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	481 (0)	561 (0)	+ 80	+16.6%
EBITDA*	▲17	2	+ 19	-
売上原価 (内、セグメント間)	449 (1)	495 (5)	+ 46	+10.2%
販管費	63	77	+ 14	+22.2%
セグメント 利益	▲31	▲11	+ 20	-

* EBITDA・・・セグメント利益 + 減価償却費

売上高

- I o T 分野の売上高の増加
- Carセキュリティライセンス収入の増加

EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比同様程度 13百万円

売上原価

- 材料費の増加 + 32百万円
- 労務費の減少 ▲ 10百万円
- 外注加工費の減少 ▲ 9百万円
- 期末仕掛品の減少 ▲ 23百万円

セグメント利益

- 販売費用の増加 14百万円
- 売上高の増収により損失抑制

2020年3月期 上半期CFサマリー

(百万円)	2019.3期 上半期 (18.4~18.9)		2020.3期 上半期 (19.4~19.9)		前年比	
					増減額	前年同期比
営業CF	84		13		▲71	▲84.5%
投資CF	▲17		▲57		▲40	-
財務CF	1,032		▲88		▲1,120	-
現金等増減	1,101		▲133		▲1,234	-
現金等残高	2,683		3,117		+434	+16.2%

■ 営業CF

- 税引前当期純損失による支出
▲63（前期は▲77）
- 売上債権の減少額による収入
+251（前期は+186）
- 仕入債務の減少額による支出
▲44（前期は▲11）

■ 投資CF

- 有形・無形固定資産取得による支出
▲21（前期は▲16）
- 投資有価証券の取得による支出
▲33（前期は無し）

■ 財務CF

- 前期は割当増資・自己株式処分による収入
+1,102
- 長短期借入返済の増減額による支出
▲62（前期は▲48）

第49期(2020年3月期) 事業方針

今年度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。

2020年3月期 業績公表予想

- 上半期は、エンタープライズソリューション事業、IoTインテグレーション事業ともに、業績の進捗は予想通りに推移中

P/L (百万円)	2020.3期		
	第2四半期	通期計画	対計画残額
	実績		
売上高	1,469	3,600	2,131
営業利益	▲67	100	167
経常利益	▲64	105	169
当期純利益	▲67	78	145

ES × IoTの2本柱を中心とした成長戦略

◆ IoTインテグレーション事業

◆ アドバンテック社のDFSI・WISE-PaaSプレミアパートナー

→ 日本市場における重要な戦略的パートナーとして「共創」

◆ インダストリアル分野へのドメインフォーカスに加え、メディカル領域への拡大

◆ Solution-Ready-Platform(Package)の拡充による納期短縮、効率向上を目指す

◆ エンタープライズソリューション事業

◆ 当社の創業以来の本流として蓄積されてきたビジネスシステム開発ノウハウをベースにさらなる発展

◆ 技術オリエンテッドな企業として、RPA、AIソリューションをコアとして組み込み、お客様への新たな付加価値の提案を行う

◆ 両事業ドメインに対するAI提案増強

◆ 上記を軸にしたGrowth Plan（中期経営計画）を策定をしていき 手元資金等を活用し連結グループでの規模拡大を行う



ソリューション提携展開

■ 近年、ソリューション&テクノロジーパートナー契約の積極的な締結



アドバンテック株式会社



NTTコミュニケーションズ株式会社



DIMENSIONALMECHANICS™

Dimensional Mechanics Inc.®



エッジクロスコンソーシアム



サイボウズ株式会社



Amazon Web Services, Inc.

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



2018年度
女性が活躍する企業
「えるぼし」認定取得



製造業のIoT活用を促進する
Edge cross

<https://www.nippon-rad.co.jp/>

<https://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