



日本ラッド株式会社

第51期(2022年3月期) 第2四半期決算説明資料

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。

2021年11月30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：303名 (2021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

- 関連会社 ライジンシャ

上半期トピックス（コロナ前水準への復帰基調、新規営業苦戦）

概ね予想通りの事業進捗となり、ウィズコロナ環境下でエンタープライズソリューションは既存商流の維持と新規フェーズ拡大、IoTは引き続き対面営業・展示会等での新規リード獲得苦戦しつつもパートナービジネス、サービスボックス化で下期への体制作りに注力。AI系プロダクト開発展開。

■ エンタープライズソリューション

- 既存商流の深化とプロダクト展開ーリモートワーク体制の安定運用・全社分散開発体制伸長
- ビジネスインテリジェンス（BI）ーBoardインテグレーションは体制再構築、複合プラットフォーム対応
- Kintoneプラットフォームインテグレーション商談順調増加、kinterp拡充も推進
- 企業・自治体等に向けたサービスプラットフォーム提案力増強、AIパートナー展開
- 製造現場におけるAI導入提案数引き続き増加

■ IoTソリューション

- 既存案件、クライアントの大口化は引き続き伸長、フェーズ増展開
- 展示会開催・参加不能状態は継続、新規リード・クロージング展開は引き続き苦戦しつつも伸長
- アドバンテックとのメディカル分野コラボ・対コロナソリューション以外でも提案数増加（ePaper等）
- 自社ブランドKonektiプラットフォームの機能増、パッケージ提案、ボックス化進行
- ウェビナー・ウェブプロモーションの拡充・体制作り

ユニット化、自社IPプロダクト開発の強化・積極リリース

全社リソースのリモート共有化が本格稼働 (新プロダクト・事業開発体制の強化)

ソフトウェア受託開発
とシステムコンサル
ティング+プラット
フォームアプリ開発

IoTソリューション
提案+ハードウェ
ア起点のソリュー
ション提供

エンタープライズソリューション事業

営業統括部

第一ソリューション事業部

第二ソリューション事業部

ビジネスソリューション事業部

ビジネスインテリジェンス事業部

名古屋事業所

福岡技術センター

社長

管理本部

経営企画室

事業戦略
先進技術R&D
M&A

イノベーション
推進室

AI等の次世代技術
新規ビジネス開発

人材開発室

新卒・中途採用
若手育成
人財活用

IoTインテグレーション事業

IoTソリューション事業部

IoT西日本技術部（大阪事業所）

メディカル事業部

クラウドソリューション事業部

映像ソリューション部

イノベーション推進での
開発プロダクト増加

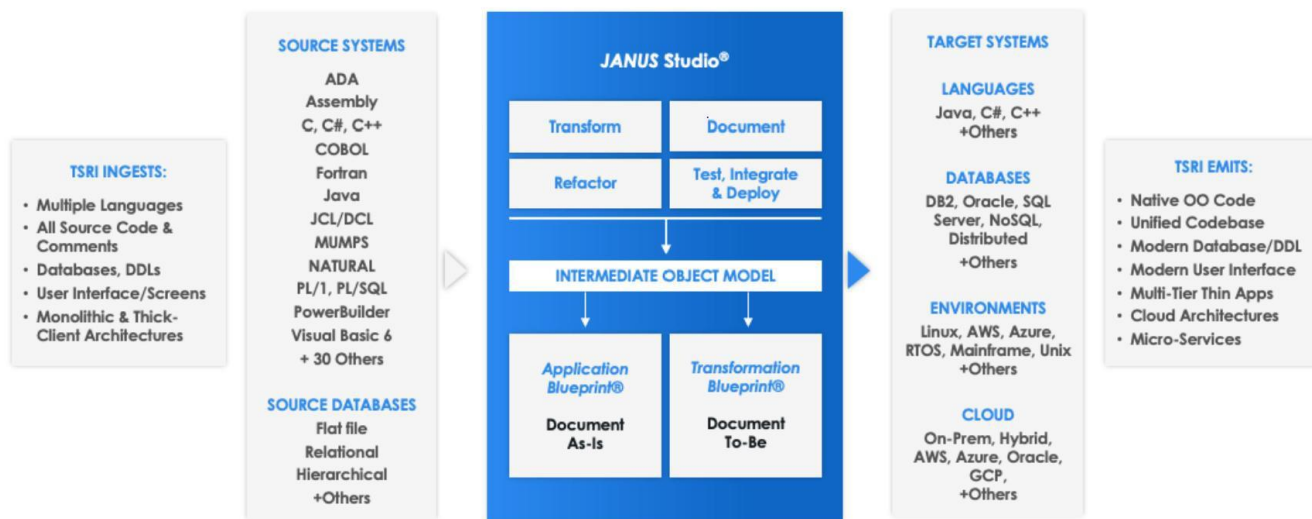
上期リリース・扱い開始プロダクト・ソリューション紹介

- レガシーシステムの「2025年の壁」対策として、最新アーキテクチャへのAI自動変換ソリューション「TSRI JANUS Studio®」の扱い開始ー大手企業・官公庁向け

TSRI

TSRIの近代化メソッド

TSRIは、最高品質の近代化コードを100%の自動化レベルで提供します。



上期リリース・扱い開始プロダクト・ソリューション紹介

- kintoneベースでDX化のハードルを大きく下げる基幹業務系プラットフォーム「kinterp®」リリース、簡易導入からカスタマイズまで一引き合い好調

業務全体をシームレスに情報共有をスムーズに

「kintone + ERP」のシステムで、業務の効率化をサポート
kintoneはサイボウズ株式会社の登録商標です



受注書

契約書



見積申請、発注申請

見積申請、発注申請

勤怠管理

残業申請、休暇申請、休日出社申請、遅刻申請、早退申請

支払処理

経費精算、交通費精算、出張旅費精算、仮払申請、仮払精算

すべてkinterpで解決できます！

充実の基本機能でスピーディな導入を実現

基幹システムで必要となる基本的な画面と項目、機能が揃っています。それらをベースにお客様独自の項目や機能を追加、設定するだけでアプリが完成します。さらに、必要に応じてカスタマイズ開発することでお客様にぴったりのシステムが構築できます。

基幹システムとしてのコア機能

西社独自の企業ニーズ（西社ノウハウ、強み）業種、業種独自の特性

kinterp基本テンプレート機能

RADの基幹システム構築と業務ノウハウ + fastシステムのkintoneでスピーディに実現

上期リリース・扱い開始プロダクト・ソリューション紹介

- コロナワクチン予防接種予約業務の大幅な簡素化を実現する、即日導入可能な無人電話予約システム「トルテル」を自治体・クリニック向けに好評展開中

IT導入補助金2021

トルテルが助成対象製品に認定されました！

助成金申請は当社営業担当が全面サポート！

日本ラッドは法人のIT導入を応援します！！

ワクチン予約のお悩みを「トルテル」が即解決します！



ワクチン電話予約システムの「トルテル」が、
24 時間、いつでも自動で電話予約に応答対応！



ワクチン予約の電話が鳴りやまな状況を即時解消！
ボイスワープで全転送するだけ簡単設定！



クリニックの専用ダイヤルに電話するだけで簡単予約！
携帯・固定・IP（050）のいずれにも対応！



「集団接種予約」や「予約券番号との照合付きの
システム」もカスタマイズ可能。

予約

予約確認

予約状況一覧

予約件設定

取組説明書

ログアウト

アカウント:
クリニック名:
Email:
電話:

予約状況

本日より最大100日先までの予約状況が表示されます。

日	月	火	水	木	金	土	日付	時刻	予約数 / 予約枠
5/23	5/24	5/25 予約 21 最大 46	5/26 予約 1 最大 20	5/27 予約 0 最大 35	5/28 予約 0 最大 15	5/29	2021-05-26	10:00	0 [0%] 5 変更
							2021-05-26	11:00	0 [0%] 5 変更
5/30	5/31	6/1 予約 0 最大 15	6/2 予約 4 最大 15	6/3 予約 0 最大 15	6/4 予約 0 最大 15	6/5	2021-05-26	12:30	1 [20%] 5 変更
6/6 予約 0 最大 15	6/7 予約 0 最大 15	6/8 予約 0 最大 15	6/9 予約 0 最大 15	6/10 予約 0 最大 15	6/11 予約 0 最大 15	6/12	2021-05-26	13:30	0 [0%] 5 変更
6/13 予約 0 最大 15	6/14 予約 0 最大 15	6/15 予約 0 最大 15	6/16 予約 0 最大 15	6/17 予約 0 最大 15	6/18 予約 0 最大 15	6/19			
6/20 予約 0 最大 15	6/21 予約 0 最大 15	6/22 予約 0 最大 15	6/23 予約 0 最大 15	6/24 予約 0 最大 15	6/25 予約 0 最大 15	6/26			
6/27 予約 0 最大 15	6/28 予約 0 最大 15	6/29 予約 0 最大 15	6/30 予約 0 最大 15						

第51期(2022年3月期) 第2四半期決算の概要

第51期第2四半期(2021年4月~2021年9月迄)の業績および決算状況についてご説明します。

2022年3月期 上半期業績サマリ

P/L (百万円)	【単体】 2021.3期 上半期 (20.4～20.9)	【単体】 2022.3期 上半期 (21.4～21.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高	1,252	1,441	+ 189	15.1%
EBITDA*	▲191	▲38	+ 153	-
営業利益	▲208	▲63	+ 145	-
経常利益	▲188	▲45	▲+143	-
当期純利益	▲194	▲50	+ 144	-

売上高

- 新型コロナウイルス感染症の影響からの回復基調

EBITDA

- 減価償却費は前期比増加 +7百万円

営業損益

- 販管費は減少 ▲15百万円 (5.4%)

当期純損益

- 車両売却による固定資産売却益a/cの発生

* EBITDA…営業利益 + 減価償却費

【エンタープライズソリューション事業】 2022年3月期 上半期業績サマリー

(百万円)	2021.3期 上半期 (20.4～20.9)	2022.3期 上半期 (21.4～21.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	805 (1)	951 (4)	+ 146	18.1%
EBITDA*	44	115	+ 71	161.4%
売上原価 (内、セグメント間)	703 (18)	773 (4)	+ 70	10.0%
販管費	60	65	+ 5	8.3%
セグメント 利益	43	113	+ 70	162.8%

* EBITDA・・・セグメント利益 + 減価償却費

■ 売上高

- 主要顧客の予算規模拡大や案件の大型化により増加

■ EBITDA

- 減価償却費は前期比増加
+ 1百万円

■ 売上原価

- 労務費の増加 + 23百万円
- 原材料の増加 + 11百万円
- 外注加工費の増加 + 10百万円
- 期末仕掛品の減少 ▲ 40百万円

■ セグメント利益

- 売上高増収により増益

【I o T インテグレーション事業】2022年3月期 上半期業績サマリー

(百万円)	2021.3期 上半期 (20.4~20.9)	2022.3期 上半期 (21.4~21.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	466 (18)	499 (4)	+ 33	7.1%
EBITDA*	▲41	18	+ 59	-
売上原価 (内、セグメント間)	491 (1)	471 (4)	▲ 20	▲4.1%
販管費	31	31	0	0.0%
セグメント 利益	▲56	▲2	+ 54	-

* EBITDA・・・セグメント利益 + 減価償却費

売上高

- I o T 分野の受注復調
- セキュリティ関連のロイヤリティ収入の増加

EBITDA

- 減価償却費は前期比増加
+ 6百万円

売上原価

- 労務費の減少 ▲ 11百万円
- 材料費の増加 + 26百万円
- 外注加工費は微減 ▲ 1百万円
- 期末仕掛品の増加 + 10百万円

セグメント利益

- 売上高増収と生産性向上により損失圧縮

2022年3月期 上半期CFサマリー

(百万円)	2021.3期 上半期 (20.4～20.9)	2022.3期 上半期 (21.4～21.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
営業CF	62	25	▲ 37	▲59.7%
投資CF	▲59	▲17	+ 42	-
財務CF	▲85	▲86	▲ 1	-
現金等増減	▲82	▲78	+ 4	-
現金等残高	3,011	2,842	▲169	▲5.6%

□ 営業CF

- 税引前当期純損失による支出
▲43（前期は▲188）
- 売上債権の減少額による収入
+139（前期は+432）
- 仕入債務の減少額による支出
▲59（前期は▲91）

□ 投資CF

- 有形・無形固定資産取得による支出
▲15（前期は▲58）
- 貸付けによる支出
▲1（前期は0）

□ 財務CF

- 配当金の支払による支出
▲26（前期は▲25）
- 長短期借入返済の増減額による支出
▲60（前期は▲60）

第51期(2022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。

2022年3月期 公表業績予想

- 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)	2022.3期		
	第2四半期	通期計画	対計画残額
	実績		
売上高	1,441	3,200	1,759
営業利益	▲63	30	93
経常利益	▲45	42	87
当期純利益	▲50	35	85

基調回復と新規展開ープロダクト指向を鮮明化

◆ 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展開

→ 「最も相談しやすいSI」としての市場ポジションの更なる強化、「共創」キーワード

◆ 製造現場での実績+医療機関向けの実績+エンベデッド展開+・・・更なる拡大

◆ 自社ブランドKonektiのノウハウをボックス化、パッケージ展開を拡充

◆ エンタープライズソリューション事業

◆ リモートワーク推進に伴う全社リソースの統合・戦略的提案案件の拡充

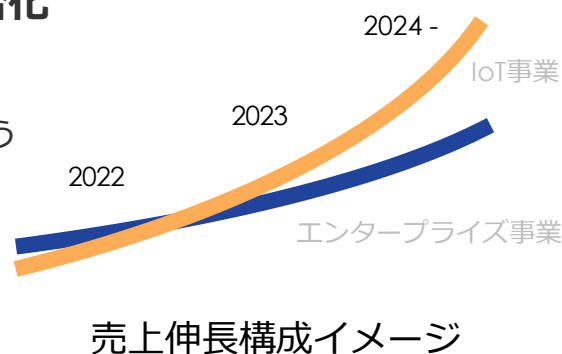
◆ AIパートナーとのプロダクト開発・提案展開、あらゆる現場でのAI導入容易化

◆ 自社IPソリューションの積極開発、Speed to Marketを更に推進

◆ クラウド対応力の強化、BI/CPMの多層化、複合化

◆ コア技術、シード技術、人的拡充へのM&A積極展開 手元資金等を活用し連結グループでの規模拡大を行う

◆ 自社プロダクト・サービスの第3軸化



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



株式会社ワンビシアーカイブズ



AI Dynamics Inc.™



NTTコミュニケーションズ株式会社



サイボウズ株式会社



Amazon Web Services, Inc.



The Software Revolution, Inc. (TSRI)

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
Edgecross

<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