



日本ラッド株式会社

日本ラッドは、おかげさまで創立50周年を迎えました。

第52期(2023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。



2022年11月25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：296名 (2022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

上半期トピックス（IoT営業好調、AI・マイグレーション提案）

IoTー展示会と対面営業がコロナ前水準に
工場向けAI化提案とメディカル分野での戻り需要が好調

エンタープライズー大口顧客への集約と新分野開拓を更に推進

全体としてはハードウェア不足も依然ありつつ引き合い・成約数が順調に増加

■ エンタープライズソリューション事業

- 大口顧客商流へのリソース集中とサービスプロモーションー自社プロダクトのクロスセル・アップセル営業推進
- 好評のkinterpにインボイス対応の新商品kinterp Light投入、中小企業のDX化サポート路線拡大
- ビジネスインテリジェンスー新CPMプラットフォームインテグレーション準備進行、キントーン部隊との協働
- TSRIマイグレーション推進、金融庁様案件などレガシー系の提案・案件増加、BluePrint提案を軸に広域化
- イノベーション推進でのAIパッケージプロダクト化の推進順調、AttackBoard提案順調

■ IoTインテグレーション事業

- 展示会ベースでの引き合い復活、先期からの積み上げ含めて工場向けIoT提案数引き続き増加
- 既存顧客のリピートニーズ・大口化は引き続き順調に伸長、顧客満足度も安定して向上
- オリジナルプラットフォームブランドkonektiの機能拡充、WISE-PaaSプラットフォーム提案へのシームレス展開
- アドバンテックとのコラボ領域拡大ーメディカルに加えリテール・省エネ系プロダクト展開
- プロダクトマーケティング部門を強化、ウェビナー・ウェブプロモーション展開

営業・顧客ベースを固めつつ、新プロダクト開発・展開に注力

事業領域を横断した機動的なエンジニアリソース活用 (新規プロダクト・事業開発体制)

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

総合的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、ハード開発

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

管理本部

経営企画室

事業戦略・運用
先進技術R&D
M&A

イノベーション
推進室

オリジナルIP技術
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
新卒・若手育成
人材流動性向上
プロフェッショナル
サービス導入

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

R&D増強、リーンスタート型
のプロダクト開発展開

両輪としての2セグメントーバーチャル化の重なり増加

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 映像レ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 電子図書館システム 流通情報システム 水道業務管理システム	製造 工事準備・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 顧客管理システム	物流 伝票発行システム 船舶計画システム 出荷・梱包・検品システム構築 フリーコントロール	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 HTI (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 Q&A 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 基盤システム連携 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	アラート / 制御信号発信 メール通知 バトライト連動 周縁装置発報 警備制御実行
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 基盤システム連携 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	アラート / 制御信号発信 メール通知 バトライト連動 周縁装置発報 警備制御実行



- ★ 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

- 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**
ライン別整備状況可視化
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



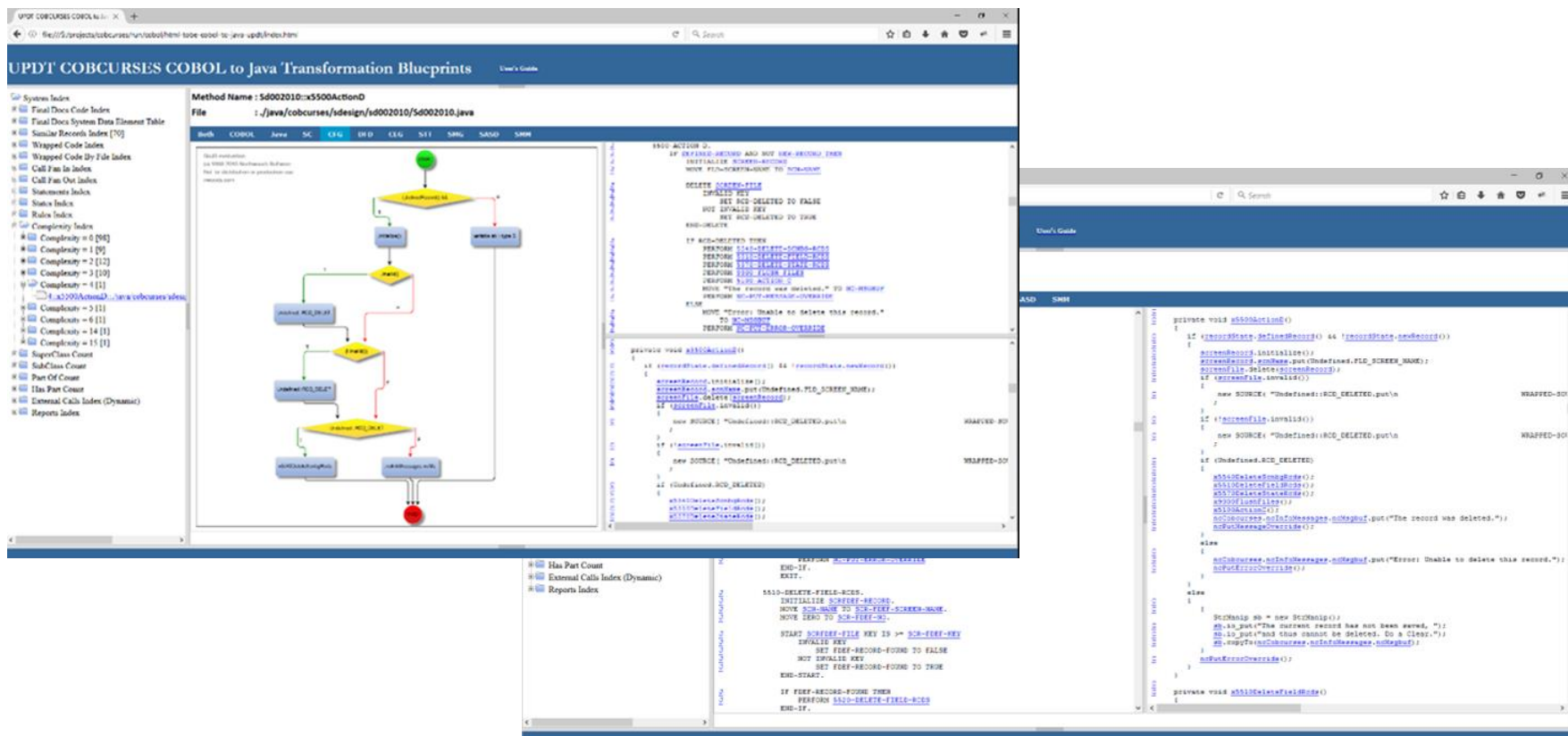
株式会社ワンビシアーカイブズ



※掲載順は五十音順、アルファベット順となっています。

リリース・取扱開始プロダクト・ソリューション紹介

- レガシーマイグレーションの切り札「JANUS Studio®」、金融庁（証券取引等監視委員会事務局）様システムの解析業務入札にて落札業者選定
- 現行システムの自動解析業務でのBluePrint®をコアにしたサービス提案



リリース・取扱開始プロダクト・ソリューション紹介

- サイボウズ社キントーンをベースにした当社オリジナルkinterpシリーズに新たにインボイス制度対応をメインに手軽に導入できるLightバージョンを投入



第52期(2023年3月期) 第2四半期決算の概要

第52期第2四半期(2022年4月~2022年9月迄)の業績および決算状況について

2023年3月期 第2四半期業績サマリー

P/L (百万円)	【単体】 2022.3期 第2四半期 (21.4～21.9)		【単体】 2023.3期 第2四半期 (22.4～22.9)		前年比	
					増減額	前年同期比
売上高	1,441		1,584		+142	9.9%
EBITDA*	▲38		0		+38	-
営業利益	▲63		▲22		+41	-
経常利益	▲45		29		+75	-
当期純利益	▲50		13		+63	-

* EBITDA・・・営業利益 + 減価償却費

□ 売上高

- 展示会やオンラインセールス・マーケティング活動により増収

□ EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比並 22百万円

□ 営業利益

- 販管費増加 + 26百万円 (9.9%)

□ 経常利益

- 主に出資先株式配当金a/c

【エンタープライズソリューション事業】 2023年3月期 第2四半期業績サマリー

(百万円)	2022.3期 第2四半期 (21.4~21.9)	2023.3期 第2四半期 (22.4~22.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	951 (4)	1,041 (4)	+90	+9.5%
EBITDA*	115	163	+48	+41.7%
売上原価 (内、セグメント間)	773 (4)	827 (11)	+54	+7.0%
販管費	65	57	▲8	▲12.3%
セグメント 利益	113	156	+43	+38.1%

* EBITDA・・・セグメント利益 + 減価償却費

売上高

- 派遣常駐型
- 増員要望・開発案件増加
- 「kintone」インテグレーション分野は引き続き引き合い多数

EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比増加 7百万円

売上原価（前期比）

- 材料費の減少 ▲6百万円
- 労務費の増加 +30百万円
- 外注加工費の増加 +19百万円
- 期末仕掛品の増加 2百万円

セグメント利益

- 増収による増益

【IoTインテグレーション事業】 2023年3月期 第2四半期業績サマリー

(百万円)	2022.3期 第2四半期 (21.4~21.9)	2023.3期 第2四半期 (22.4~22.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	499 (4)	558 (11)	+59	+11.8%
EBITDA*	18	31	+13	+72.2%
売上原価 (内、セグメント間)	471 (4)	499 (4)	+28	+5.9%
販管費	31	42	+11	+35.5%
セグメント 利益	▲2	17	+19	-

* EBITDA・・・セグメント利益 + 減価償却費

■ 売上高

- Ifactory分野の新規顧客増加
- メディカルソリューション分野の増加
- Carセキュリティライセンス収入その他ハードウェア分野は前期比同程度

■ EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比減 13百万円

■ 売上原価（前期比）

- 材料費の減少 ▲11百万円
- 労務費の減少 ▲1百万円
- 外注加工費の減少 ▲10百万円
- 期末仕掛品の減少 ▲57百万円
- 開発投資振替増加 2百万円

■ セグメント利益

- 増収による増益

2023年3月期 第2四半期CF(キャッシュ・フロー)サマリー

(百万円)	2022.3期 第2四半期 (21.4~21.9)	2023.3期 第2四半期 (22.4~22.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
営業CF	25	▲63	▲88	-
投資CF	▲17	▲27	▲10	▲55.7%
財務CF	▲86	▲86	▲0	▲0.3%
現金等増減	▲78	▲177	▲99	▲125.5%
現金等残高	2,842	2,498	▲344	▲12.1

□ 営業CF

- 税引前当期利益による収入
+29百万円（前期は▲43百万円）
- 棚卸資産の増加
▲32百万円（前期は▲62百万円）
- 仕入債務の減少
▲18百万円（前期は▲59百万円）
- 法人税の支払いによる支出
36百万円（前期は7百万円）

□ 投資CF

- 有形・無形固定資産取得による支出
▲26百万円（前期は▲15 百万円）

□ 財務CF

- 配当金の支払による支出
▲26百万円（前期は▲26百万円）
- 長期借入返済による支出
▲60百万円（前期は▲60百万円）

第52期(2023年3月期) 事業方針

今年度の重点項目について

2023年3月期 業績公表予想

- 第2四半期は、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)	2023.3期		
	第2四半期	通期計画	対計画残額
	実績		
売上高	1,584	3,480	1,896
営業利益	▲22	60	82
経常利益	29	100	71
当期純利益	13	65	52

今後の見通し リソース増強・R&D/自社IP戦略・M&A展開

エンジニア獲得強化、オリジナルプロダクト（AI/IoT）路線

◆ IoTインテグレーション事業—当社独自ポジションの更なる強化

- ◆ Konektiの機能拡充、マルチプラットフォーム展開、エッジサイドプロダクトの増強
- ◆ アドバンテック社との「共創」、WISE-PaaS&konekti重層提案、AIプロダクトカ
→ 「まず相談する相手」として確立してきた市場ポジションの更なる強化、次フェーズ移行
- ◆ 製造現場実績＋医療機関向実績＋エンベデッド実績＋・・・現場力の製品フィードバック
- ◆ プロダクト開発体制拡充—内外のリソース調達、R&D、M&A
- ◆ メディカル・映像ソリューションでの新商材・次世代自社プロダクトの開発

◆ エンタープライズソリューション事業—ソリューションの多様化

- ◆ ハイブリッドワーク体制での部門横断リソース活用、改めてのオフショア・ニアショア活用
 - ◆ AIパートナーとのプロダクト共同開発の深化・提案数の拡大、エッジソリューションHWの開発
 - ◆ ERP/CPMプラットフォームの再整理、対応人材の認定エンジニア数増強・高度化
 - ◆ 若手社員発のプロダクト企画・商品化、シードラウンドからのテクノロジー投資
 - ◆ 自社IPソリューションの整理・拡大開発、Speed to Marketを更に推進
- ◆ マルチクラウド対応力の強化、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、手元資金の活用、連結での規模拡大

第2創業への軸整理（IoT/AI/プラットフォーム）＋R&D

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。