



日本ラッド株式会社

2025年3月期本決算 決算説明資料

2025年5月12日



- 01 __ 会社概要
- 02 __ 事業内容
- 03 __ 2025年3月期決算概要
- 04 __ 中期経営計画第1期報告
- 05 __ 今後の取り組み
- 06 __ 配当について
- 07 __ その他トピックス

商 号	日本ラッド株式会社
資 本 金	12億3,948万円
代 表 者	大塚 隆之
設 立	1971年6月7日
所 在 地	〒107-6030 東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル 3 0 F
連 絡 先	03-5574-7800
従 業 員 数	317名 ※2025年4月1日現在
事 業 内 容	エンタープライズ製品の導入コンサルティングから開発、運用、保守、AI製品の開発に加え、製造業向けDX事業を中核にIoT製品の導入コンサルティングから開発、運用、保守に加えDataOpsプラットフォームも展開。

IT分野における 顧客企業の ホームドクター

Since 1971



エンタープライズ ソリューション事業

各種システムの受託開発および導入コンサルティング、各種アプリケーションの開発支援、AIソリューション提案、ビッグデータ解析の構築支援等を行う。

売上構成比率

55.4%



IoTインテグレーション事業

プラットフォーム・ソリューション開発、ハードウェアを起点としたシステム製品の開発・販売、組込み系システムの受託開発、エッジAI開発等を行う。

売上構成比率

44.6%

決算サマリー

ポストコロナでのピークとなる旺盛な大口顧客のソフト開発ニーズへの重点対応と、製造業DXでのきめ細かい提案を行い

- 大口顧客での継続開発と駆け込みニーズに全力で対応し前年同期比で増収
- DX事業は順調に伸長、メディカル事業も大口強くエンベデッド事業の力強い収益貢献
- 人件費・外注費を中心にコスト増要素は引き続き厳しいが、IoT事業での多角的利益貢献

売上高

エンタープライズ事業を中心に前期大口顧客での集中開発案件が継続、DX事業においても新規・継続ともに伸長、メディカル事業も好調に推移し増収

前年同期比 +9.3%

43.5億円

営業利益

物価高・人材採用コストの増大を受ける形での賃金上昇と外注費上昇の影響を下期に於いては駆け込み需要でカバーする形で増益、過去最高益となった。

前年同期比 +19.4%

3.18億円

エンタープライズソリューション事業

前期の嵩上げ要因となった大口顧客案件が下期もひっ迫したニーズとして継続、人員集中投下とDX・AIプロダクトへの開発要員転換等での売上減を加味しても前期比微増となった

前年同期比 +1.2%

24.13億円

IoTインテグレーション事業

製造業向けDX事業は新規・継続とも案件数と売上が順調に伸長、ライセンス商流も安定的に推移し収益貢献、メディカル事業においても大口案件が好調に推移した

前年同期比 +21.4%

19.42億円

損益計算書（P/L）

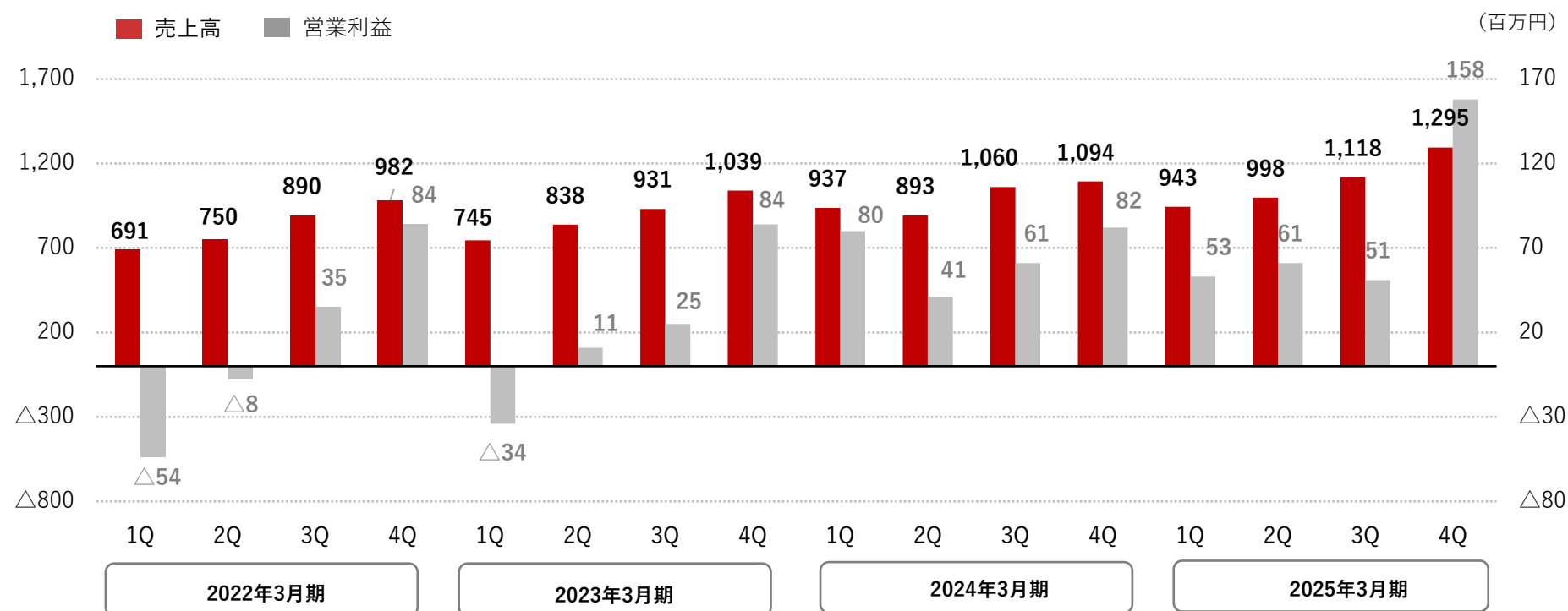
上期のトレンドを引き継ぐ形で売り上げは順調に拡大、四半期利益については第1四半期の減益要素（前期特殊要因）を除くと、例年の傾向であった前半赤字トレンドは、依然としてボトムヘビーではあるものの改善傾向が表れています。当期純利益については、繰延税金資産の増加による法人税等調整額の減少が大きく影響しました。

（発生額：百万円）

	2024年3月期					2025年3月期					前年 同期比率
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期	
売上高	937	893	1,060	1,094	3,984	943	998	1,118	1,295	4,356	9.3%
営業利益	80	41	61	82	266	53	60	46	157	318	19.4%
経常利益	132	43	62	83	321	118	61	51	158	390	21.2%
当期純利益	109	37	52	127	327	78	46	27	264	417	27.2%

売上高・営業利益の四半期推移

四半期での売上は期を追うごとに拡大しており、伴って四半期利益も向上しております。特に下期第四四半期においての押上要因を除いても、各四半期において黒字化できる基盤は出来てきておりますが、今後も人件費要素は増加する前提であり、構造改革が引き続き重要課題です。



セグメント別状況

エンタープライズ
ソリューション事業

ソフトウェア面での顧客のソフトウェア対応ニーズはコロナ後の強いけん引が今期でのピークを迎えつつ、各業種向けの派遣常駐型システム開発及び受託請負型システム開発案件においては、既存大型顧客からの駆け込み需要や開発案件の増加が継続し受注増となりました。BI事業におきましては、経営管理プラットフォームCCH Tagetikのパートナー開発が安定的に軌道にのり順調に推移しておりますが、CS事業においては大口展開が一段落となっております。

IoTインテグレーション
事業

インダストリアルIoT分野及び医療IoT分野においては、既存顧客及び新規顧客共に受注が増加。DX事業は基幹システム開発ノウハウとの連携が功奏し生産管理ソリューション提案やプラットフォーム・エッジプロダクトの組み合わせ提案が順調に伸長、医療機関向け自動再来受付・呼び出しシステム等の販売・開発につきましては過去最高。自動車搭載セキュリティシステムのロイヤリティ収入や船舶搭載用ソリューションが引き続き安定した成長貢献を果たしております。

(百万円)	2024年3月期 通期		2025年3月期 通期		前年同期比	
	売上高	構成比 (%)	売上高	構成比 (%)	売上高	率 (%)
エンタープライズソリューション事業	2,384	59.8	2,413	55.4	29	1.2
IoTインテグレーション事業	1,599	40.2	1,942	44.6	342	21.4
合計	3,984	100.0	4,356	100.0	371	9.3

キャッシュフロー

- ・ 営業によるCF：税引前当期純利益による収入384百万円（前期321百万円）、売上債権等の増加△350百万円（前期11百万円）、法人税等の支払額が△72百万円（前期△32百万円）などで前年比62.9%の減少
- ・ 投資活動によるCF：本社移転にともなう有形固定資産取得による支出△195百万円（前期△13百万円）、無形固定資産の取得による支出△56百万円（前期△46百万円）、差入保証金の回収による収入70百万円、定期預金の預入による支出（当期該当なし前期△200百万円）などで前年比58.0%の増加
- ・ 財務活動によるCF：配当金の支払いによる支出△25百万円（前期同額）、長期借入金の返済当期該当なし（前期△120百万円）などで前年比84.9%の増加

(百万円)	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	前年同期比 増減率
営業活動によるCF	375	139	△62.9
投資活動によるCF	△436	△183	58.0
財務活動によるCF	△172	△26	84.9
現金及び現金同等物の期首残高	2,488	2,254	-
現金及び現金同等物の期末残高	2,254	2,184	△3.1

貸借対照表（B/S）

有形固定資産の増加は、主に本社移転にともなう内装工事や工具器具備品購入によるものです。

投資その他の資産は、投資有価証券が15百万円、繰延税金資産が154百万円が増加、差入金の回収70百万円などによるものです。

流動負債は、買掛金が94百万円、未払法人税が55百万円増加、未払消費税が42百万円減少したことによるものです。

株主資本は、利益剰余金が391百万円、自己株式処分差益として資本剰余金が21百万円増加し、従業員向け譲渡制限付株式報酬（RS）として自己株式を処分したことにより自己株式が40百万円減少したことによるものです。

(百万円)							
資産の部	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	増減	負債・純資産の部	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	増減
流動資産	3,187	3,467	280	流動負債	767	879	112
固定資産	1,108	1,471	362	固定負債	602	670	68
有形固定資産	37	259	222	負債合計	1,369	1,550	180
無形固定資産	101	111	9	株主資本	2,858	3,310	451
投資その他の資産	970	1,100	130	資本金	1,239	1,239	－
資産合計	4,295	4,938	642	資本剰余金	973	994	21
				利益剰余金	717	1,108	391
				自己株式	△71	△31	40
				評価・換算差額等	67	77	10
				純資産合計	2,926	3,388	462
				負債純資産合計	4,295	4,938	642

第二創業のドライブとして、当社としては初めてとなる3カ年中期経営計画を策定、第1期の成果と進捗を報告致します。

重点戦略の進捗

01

選択と集中による収益力強化

～高付加価値領域への人員配置～

引き続き特に大口案件における人材ニーズと育成の負担は大きかった期ではありましたが、売上を一部抑制してでもという決意でプロダクト化人材へのシフトを10名以上遂行し、特にkintone系開発人材へのチーム対応を進めた事は1期目としては手ごたえを感じられる結果となりました。

エンタープライズソリューション領域

02

ノウハウのアセットへの昇華

～人数で稼ぐから、
プロダクトで稼ぐへの構造転換～

自前R&D、自前開発を前提としての社内リソースの投入と、パートナーを含めたマルチクラウド開発展開は今期においてデータハンドリングプラットフォームとしての「Dereva」のイニシャルリリースという成果に繋がりました。

IoT/DX領域

03

将来成長に向けた戦略的投資

～事業創出に向けた技術獲得～

本中計期間中における連結体制に向けて着実に進捗しており、プロダクトシナジー型を中心としたM&A展開に加え地域・業態的な親和性を持った対象の取り込みや、当社IPであるDereva、konekti、kinterpのR&D、コア開発、機能追加に80百万以上の投資をおこない、AI関連プロダクトも積極的に開発することが出来ました。

全領域

経営目標

	2025年3月期予想	2025年3月期実績	評価
売上高	3,863百万円	4,356百万円	達成 (13%)
営業利益	150百万円	318百万円	達成(+112%)
営業利益率	5.2%	7.3%	達成(+2.1%)

中期経営計画の進捗報告（定性）

全体方針の浸透は評価軸の確立とともに進んでおり、エンタープライズ・IoT両セグメントに横串を通すAIスキル・プロダクト開発を基軸とした新規プロジェクト体制も定着しつつあり、採用・育成・リスクリングの好サイクルが廻り始めています。

中期経営計画の全体図

未知への挑戦を社会に還元する
～“人”で稼ぐから“アセット”で稼ぐ企業への構造転換～

基本方針

コンセプト

エンタープライズセグメント

高付加価値SIによる人材育成&ノウハウ蓄積

成長の両輪
戦略的相乗効果

IoTセグメント

製造業DXに特化した顧客価値の追求による
プロダクト早出&売り上げ成長

重点戦略

01

選択と集中による収益力強化

- 高付加価値領域への人員配置 -

02

ノウハウのアセットへの昇華

- 人数で稼ぐからプロダクトで稼ぐへの構造転換 -

03

将来成長に向けた戦略的投資

- 事業創出に向けた技術習得 -

当社の
強み

人材育成力

新卒学生を市場価値ある
エンジニアに育てる

技術力

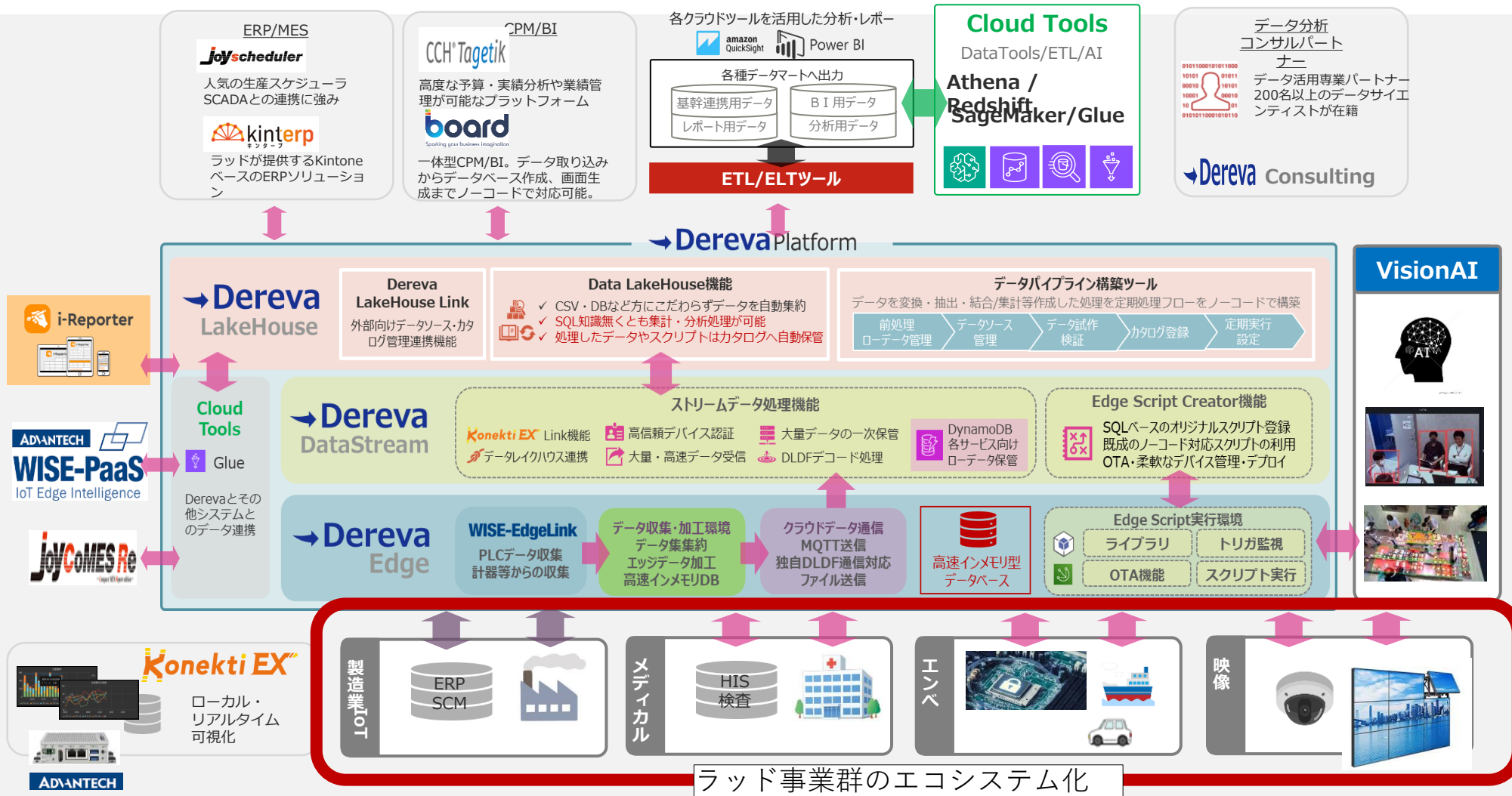
創業来のSW/HWを繋ぐコア技術

経験

ERP/CPM/IoTと
幅広い市場領域で培ったSI経験

ラッドエコシステム構築に向けて－ハードウェア事業の蓄積の強み

→ **Dereva** 最新型のIndustrial IoT & Data Ops PlatformであるDerevaの内外のエコシステム中核化構想始動



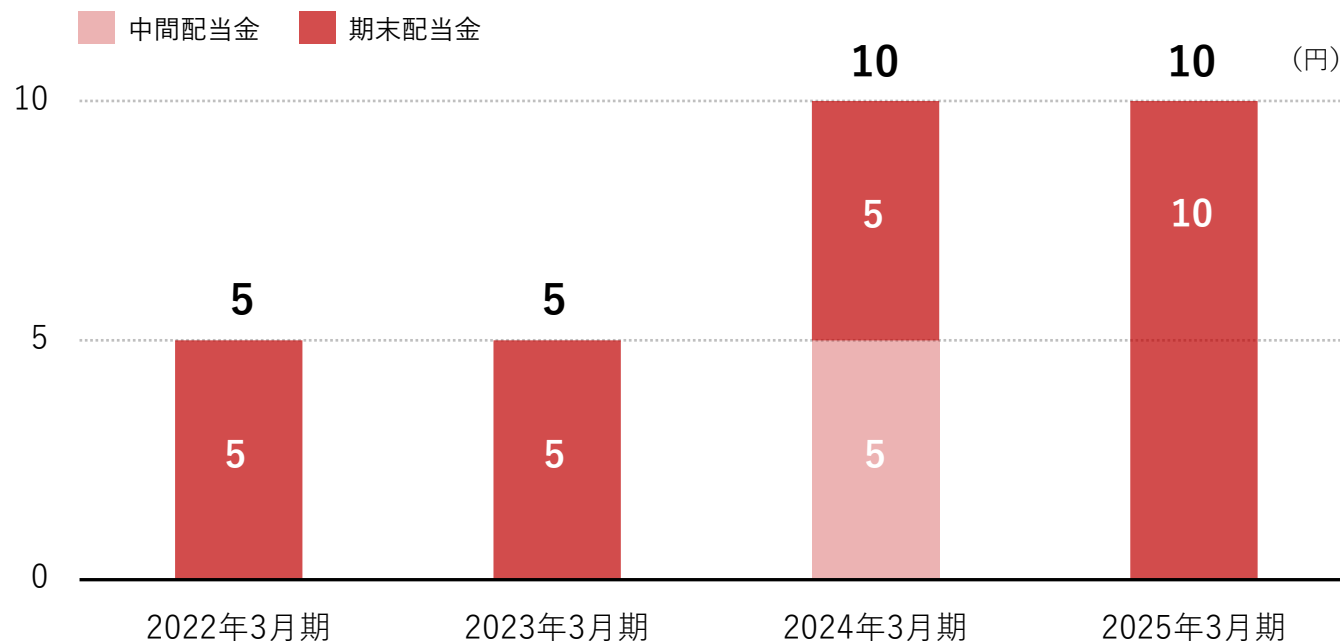
来期業績予想

- 全体としては54期において一部55期の期待売り上げを前倒ししての大口需要対応となったことから、来期55期については中計比売上+1億、営業利益については一部採用費用を中心とした先行投資を強化し、56期中計最終年度を予定通りの業績で迎えるべく、中計比▲4千万としております。伴って経常、純利益（税効果部分の説明は追加）も抑えめとなっておりますが、中計最終年度、その後のPh. IIに向けた構造改革の要の期として鋭意取り組む所存です。
- エンタープライズソリューション事業においては大口顧客ニーズが一巡し、**AI開発**、プロダクト導入などを軸にしたクライアントポートフォリオの組み換えを行います。
- IoTインテグレーション事業においては製造業向けDX事業での**CAGR20%**と底堅く伸びのある成長を維持しつつ、**プラットフォームとエッジプロダクトの開発**に注力、医療事業については大口の一巡感あり56期に向けた準備期としています。

(百万円)	2026年3月期 通期（中計）	2026年3月期（予想）	進捗率（％）
売上高	3,950	4,050	102.5
営業利益	200	163	81.5
経常利益	250	224	89.6
当期純利益	232	165	71.6

配当金の推移

先期は過去10年での最高益となったことを受け10円配当と致しました。今期も維持方針であり、今回の中期経営計画においても配当性向は現状維持させて頂く方針を掲げつつ、株主様還元を重要指標として配当性向を向上していけるよう努める所存です。



配当性向

138.1%

18.7%

15.9%

12.7%

成功するDXに必須のDataOps運用を実現する、データ収集と加工・蓄積の自動処理プラットフォーム「Dereva」を発表

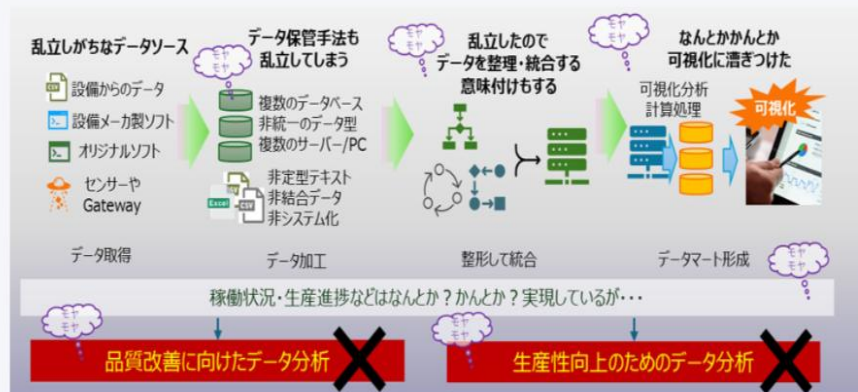
中計3カ年計画の中核の一つである、ラッドの展開する全ソリューション・提携サービスのエコシステム化を可能にするプラットフォームとして、まずは1期目にコア部分をリリースする事が出来ました。

益々重要になってくる製造シーンにおけるDataOpsを、現場のロールを重視する形でスムーズに自動化導入いただけます。



社内の可視化プロジェクトを進めるが・・・絶えないモヤモヤ

☑データ活用のモヤモヤ



日本ラッドより、DXプロジェクトの改善に向けた提言

- データ取得と前処理は完全自動化
- ノーコード／ローコード対応DataOpsツールの活用
- 標準化された可視化はパッケージソフトを活用



ノーコードツールで現場主導で集計作成や計算式変更などの運用を実施

データ活用の促進サイクルをスピード化



生産技術DX担当者は専門技術にデータを生かすことに専念・研鑽

可視化の作業を削減し本来業務へ



データエンジニアは運用やプログラム修正ではなく、新たなデータ分析モデルの確立へ

データ処理職人から生み出す側ヘシフト

本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予測に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予測に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報、成長余力及び財務指標並びに予測数値が含まれます。将来予測に関する記述は、あくまでも当該記述がされた時点におけるものであり、将来変更される可能性があります。将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。

また、当社は、本資料の日付以降の事象及び状況の変動があった場合にも、本資料の記述を更新又は改訂する予定はありません。

本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。

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