



日本ラッド株式会社

2026年3月期本決算 決算説明資料

2026年5月11日



- 01** 会社概要
- 02** 事業内容
- 03** 2026年3月期 決算概要
- 04** 中期経営計画の進捗
- 05** 今後の取り組み
- 06** 配当について
- 07** 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30階
連絡先	03-5574-7800
従業員数	328名 ※2026年4月1日現在
事業内容	システム開発、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、保守等幅広く展開
関連会社	One's House、ライジンシャ

“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・アプリケーションの受託開発
および導入コンサルティング、SES型派遣、
各種ビジネスプラットフォームSI、AIソ
リューション開発・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

57.8%



IoTインテグレーション事業

製造業向けDXコンサル・導入支援・ソ
リューション提供、自社オリジナルプラッ
トフォームSI・エッジHW開発提供、エンベ
デッドシステムの受託開発、エッジAI、医
療機関向けソリューション、映像トータル
ソリューション提供等を行う

売上構成比率

42.2%

決算サマリー（連結数字）

売上高

エンタープライズは前期膨張した大型開発案件が平準化するも売上は微減、製造業向けDX事業は新規・継続ともに伸長、メディカル・映像は一巡し減収、エンベデッドのライセンス商流は安定的に推移

前期比 ▲5.1%

41.3億円

営業利益

コスト増大を受ける形での賃金上昇とAI・映像事業での新規展開への先行投資、外注費上昇の影響が継続して中計をやや下回る減益となった

前期比 ▲46.6%

1.7億円

エンタープライズソリューション事業

大型顧客案件の一巡化に伴う人員稼働正常化とAI駆動開発への構造転換を推進、DX・AIプロダクトへの要員シフト等も行いつつ前年同期比では微減レベルとなった

前期比 ▲1.1%

23.8億円

IoTインテグレーション事業

製造業向けDX事業は案件数拡大、成長を維持。エンベデッド事業のセキュリティ商流も安定推移したが映像・メディカルで大型案件の谷間となり前年比で2億円の減収となった

前期比 ▲10.2%

17.4億円

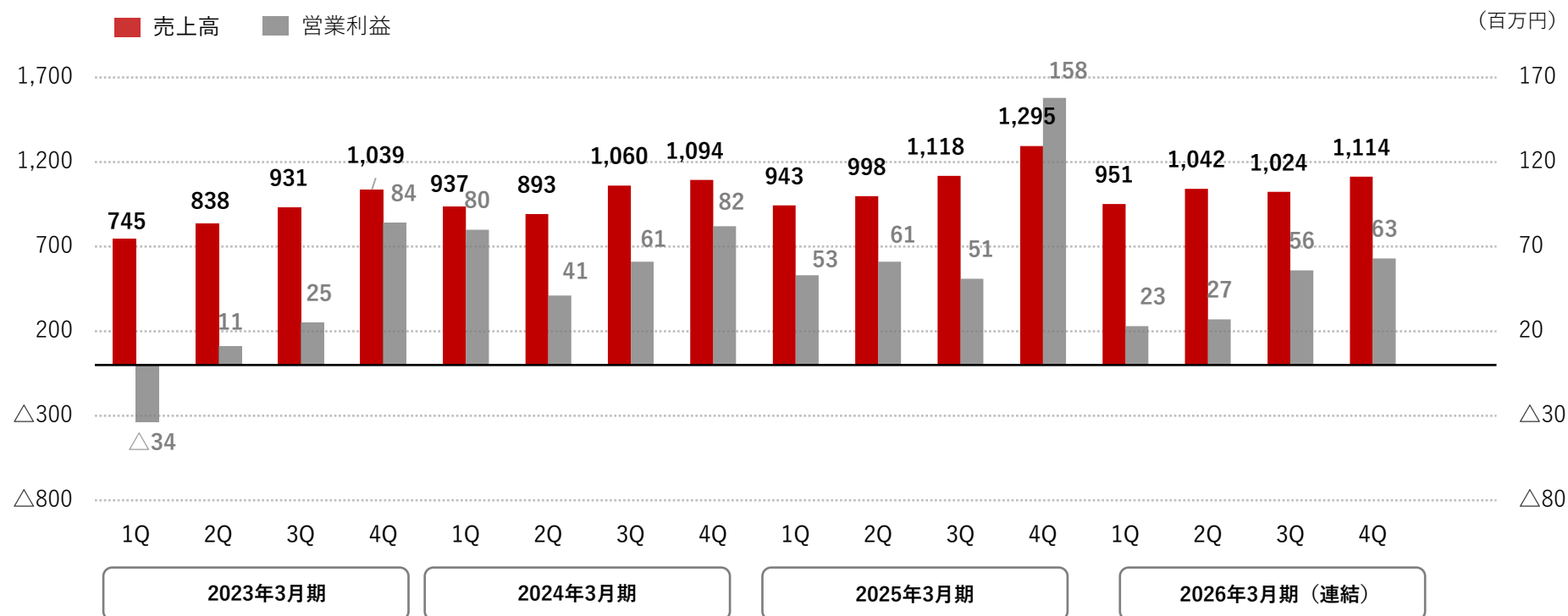
損益計算書 (P/L)

売上高は前年比では縮小したものの中計比では予想より伸長、営業利益についてはコスト増・先行投資の影響を受けつつも中計予想よりは若干の減益レベルで黒字基調を維持しました。当期純利益については、前期大きく影響のあった繰延税金資産の増加による法人税等調整額の減少要素が無くなった為、前期比としては大きく減少しております。

(発生額：百万円) ※2026年第2四半期以降 連結数値	2025年3月期					2026年3月期 (※連結)					前期比
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	通期	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	通期	
売上高	943	998	1,118	1,295	4,356	951	1,042	1,024	1,114	4,131	▲5.1%
営業利益	53	60	46	157	318	23	27	56	63	169	▲46.6%
経常利益	118	61	51	158	390	83	31	62	69	244	▲37.3%
当期純利益	78	46	27	264	417	47	23	27	69	164	▲60.5%

売上高・営業利益の四半期推移

各四半期での売上は期を追うごとの拡大傾向を維持しておりますが、今期につきましては対前年比では先期の特例的膨張を受け減少しております。利益については引き続き全てのコスト上昇に伴う外注費増や賃金増加、映像新規事業の立ち上げ、AI開発投資コスト等を受けやや悪化したものの、安定的な黒字化基盤は確立出来つつあると考えております。人件費要素は引き続き増加する前提であり、構造的な改革は継続した重要課題です。



※2026年第2四半期以降 連結数値

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

主軸であるSESおよび請負型システム開発案件においては、前期の駆け込み膨張の反動影響を受けつつもグループ化移行の効果もあり中計比増、前期比では微減となっております。BI事業におきましてはパートナー開発案件が順調に推移しておりますが、CS事業においては大口の一巡後AI駆動開発シフトを進めており一部売り上げは減少となっております。

IoTインテグレーション 事業

主軸である製造業向けDX事業においては引き続きプラットフォーム・エッジデバイスを中核とした更新・新規受注が順調に増加、基幹システム開発ノウハウとの連携・プロダクト化も順調に推移しております。医療機関向けシステム／映像ソリューション事業については大口の一巡期となり売り上げは減少しましたが、エンベデッド事業における車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。

(単位：百万円)

	2025年3月期		2026年3月期 (連結)		前期比	
	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	2,413	55.4	2,387	57.8	▲26	▲1.1
IoTインテグレーション事業	1,942	44.6	1,744	42.2	▲198	▲10.2
合計	4,356	100.0	4,131	100.0	▲225	▲5.2

エンタープライズソリューション事業

「AIエージェント元年」とも言われる劇的な開発環境の変化の中、既存顧客満足度の向上とグループ化の進行で当期の売り上げは中計比増となりましたが、人件費コストの高騰影響は利益を圧迫しています。まずは特定顧客とのAI駆動型開発を開始、人材育成／シフト・開発プラットフォーム化を進め「現場力」のあるAI開発を生存戦略の中心に据えています。引き続き製造業向けDXへもリソースシフトを行いつつ、BI事業の高収益化拡大とCS事業のAIシフトを継続中です。

(単位：百万円)

	2025年3月期					2026年3月期 (連結)					前期比
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	通期	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	通期	
セグメント売上高	600	590	618	629	2,438	595	578	615	654	2,441	0.2%
セグメント利益	111	106	83	81	380	88	84	81	123	375	▲1.1%
セグメント利益率	18.5%	18.0%	13.4%	12.9%	15.6%	14.7%	14.5%	13.2%	18.8%	15.4%	▲0.2pt

※売上高は、セグメント間の内部売上高又は振替高を含めて表示しております。

IoTインテグレーション事業

製造業向けDX事業においては、既存新規共に順調に受注が増加しました。中核である当社IPのDerevaプラットフォーム及びエッジプロダクト群は導入の簡易さや豊富な拡張性が高い評価を受けております。エンタープライズ事業よりシフトさせたBS事業においては、当期においては開発の需給バランスが崩れ、一時的に外注が大幅に増えるなど利益を押し下げる要因となり、27年3月期に向けて体制の立て直しと主軸プロダクトKinterpの構築効率化に向けたRebornプロジェクトを立ち上げました。

メディカル・映像事業は共に先期で大口需要が一巡し当期は減収となりましたが、エンベデッド事業での車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て収益貢献しております。

(単位：百万円)

	2025年3月期					2026年3月期 (連結)					前期比
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	通期	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	通期	
セグメント売上高	344	412	505	683	1,943	359	473	432	480	1,744	▲10.3%
セグメント利益	57	77	117	189	440	59	77	55	54	245	▲44.4%
セグメント利益率	16.6%	18.7%	23.2%	27.7%	22.7%	16.4%	16.3%	12.7%	11.3%	14.0%	▲8.7pt

※売上高は、セグメント間の内部売上高又は振替高を含めて表示しております。

キャッシュフロー(C/F)

- 営業によるCF：税金等調整前当期純利益による収入241百万円（前期385百万円）、売上債権減少による収入100百万円（前期△351百万円）、仕入債務減少による支出が△104百万円（前期94百万円）等
- 投資活動によるCF：子会社株式取得による支出△231百万円（前期0円）、有形・無形固定資産取得による支出△96百万円（前期△252百万円）等
- 財務活動によるCF：配当金の支払いによる支出△53百万円（前期25百万円）、社債の償還による支出△3百万円等（前0円）

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期 (連結)	前期比
営業活動によるCF	139	164	+25
投資活動によるCF	▲183	▲329	▲146
財務活動によるCF	▲26	▲57	▲31
現金及び現金同等物の増減額	▲70	▲222	▲152
現金及び現金同等物の期末残高	2,184	1,962	▲222

貸借対照表 (B/S)

- ・流動資産：関係会社株式が増加したことによる現預金の減少等
- ・固定資産：関係会社株式取得に伴うのれん発生による無形固定資産の増加等
- ・投資その他の資産：関係会社の保険積立金及び投資有価証券等の増加等
- ・流動負債：買掛金、未払法人税等、未払消費税等の減少等

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期 (連結)	増減		2025年3月期	2026年3月期 (連結)	増減
資産の部				負債・純資産の部			
流動資産	3,467	3,161	▲306	流動負債	879	772	▲107
固定資産	1,471	1,788	317	固定負債	670	650	▲20
有形固定資産	259	238	▲21	負債合計	1,550	1,422	▲128
無形固定資産	111	261	150	株主資本	3,310	3,423	113
投資その他の資産	1,100	1,288	188	資本金	1,239	1,239	–
資産合計	4,938	4,950	12	資本剰余金	994	994	–
				利益剰余金	1,108	1,220	112
				自己株式	▲31	▲31	▲0
				評価・換算差額等	77	105	28
				純資産合計	3,388	3,528	140
				負債純資産合計	4,938	4,950	12

3カ年中期経営計画第2期の成果と進捗を報告致します。売上は2期連続で目標達成、利益はやや下回ったものの外部環境の変動を考慮すると水準は維持しております。

重点戦略の進捗

01

選択と集中による収益力強化

～AI・高付加価値領域への人員配置～

SI業界にとっても正に激震というべきAIの「進化」と地政学的リスクにも起因する全てのコスト高騰に直撃された期となりました。新しい開発手法の模索と人材育成を同時に行う必要があり、先行する負担は大きいものの、来期に向けての布石としては手ごたえを感じております。ES/IoT共に「Reborn」を改革のキーワードとしております。

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→プロダクトへの収益構造転換～

先期において市場投入された自社PF「Dereva」を中核としたエコシステム拡大を図るべく、製造業DX事業でのR&D、開発の為の社内リソースのシフトとマルチクラウド開発展開を伸長させました。一方でBS事業（kintone系開発）においては開発需給バランスが一時的に悪化し収益性を圧迫、更なる構造転換が必要とされております。

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～

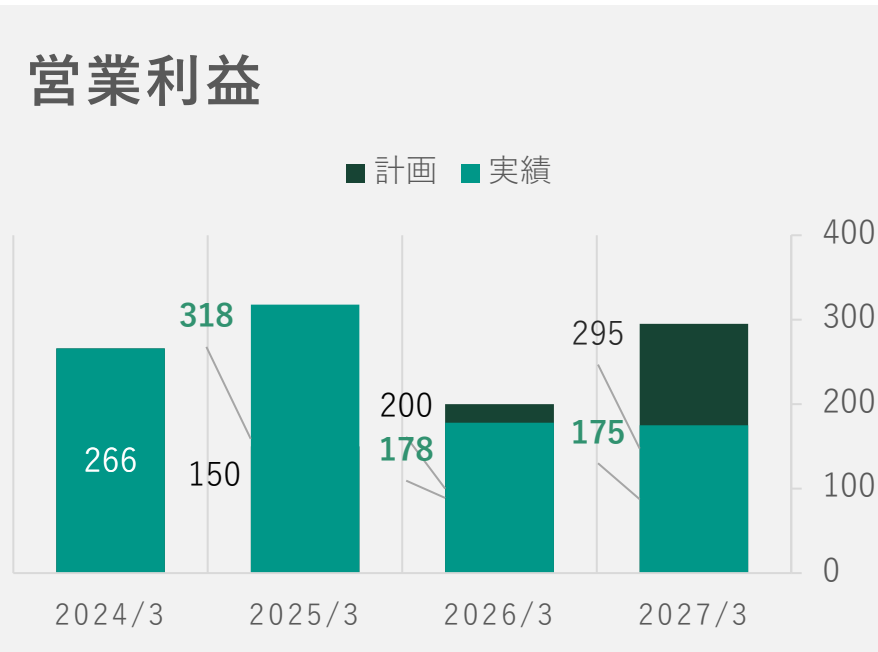
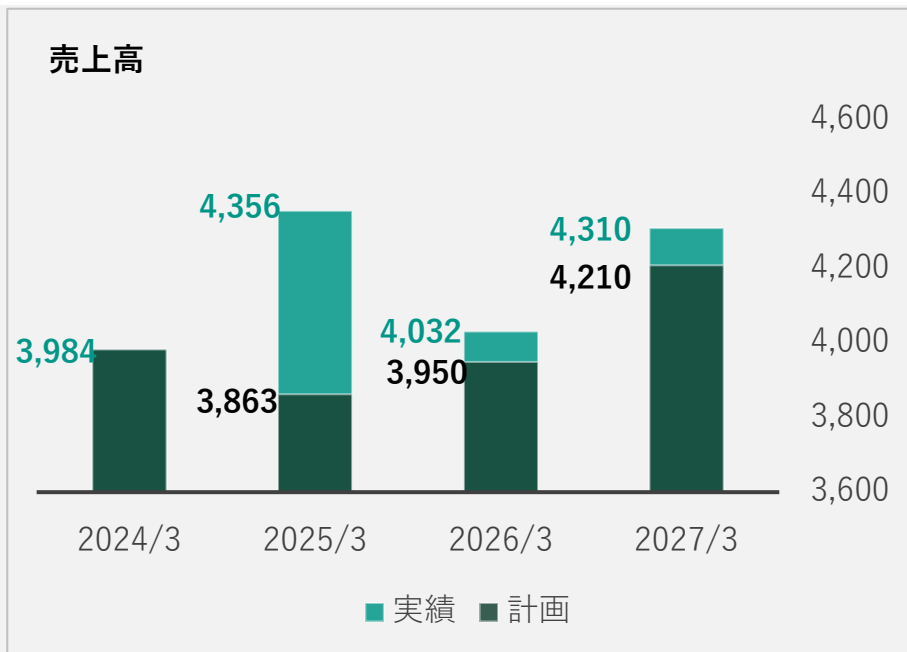
当期において中計におけるM&A展開の第一弾として、名古屋において消防や官公庁等の豊富な経験を持つソフトウェア会社のグループジョインを果たしました。連結グループ経営体制と、事業領域の拡大に寄与するM&A検討の増加、激動のAI駆動開発時代における「現場力」を持ったパートナーの拡大を図るベースとなりました。

全領域

経営目標

	2026年3月期目標	2026年3月期 個別実績	評価
売上高	3,950百万円	4,032百万円	達成 (+2.0%)
営業利益	200百万円	178百万円	未達 (▲11.0%)
営業利益率	5.1%	4.4%	未達 (▲0.7pt)

中期経営計画については、下記のように推移してきております。27年3月期については、計画時からの環境変化と市場対応人的投資として、映像ソリューション部門の総合化（P21参照）とAI駆動開発立ち上げ等にて1億円程度の減益を現状想定しております。



目標数字(単体ベース)

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期	2027年3月期 (連結時参考数字)
売上高	3,863	3,950	4,210	5,000
営業利益	150	200	295	-

改めて当社の中計基本方針を紹介致します。3期目に入り全体方針の浸透は全社においてのAIスキル・プロダクト開発・（リ）スキリングとして両軸で進行しており、AI駆動開発時代において最重要と当社が考える「現場力」を軸に「Reborn」を追加コンセプトとして推進してまいります。

中期経営計画の全体図

基本方針

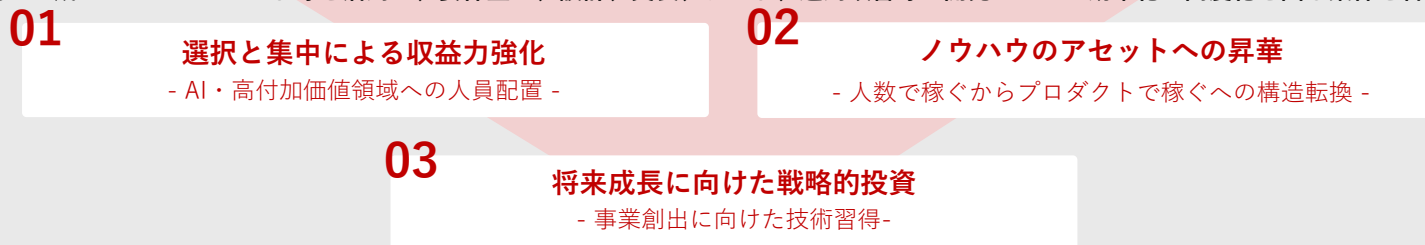
未知への挑戦を社会に還元する
 ~“人”で稼ぐから“アセット”で稼ぐ企業への構造転換~

コンセプト



※AI駆動開発：生成AI・AIエージェント等を活用し、要件整理、設計、実装、テスト、運用改善等の開発プロセス効率化・高度化を図る案件を含む当社区分

重点戦略



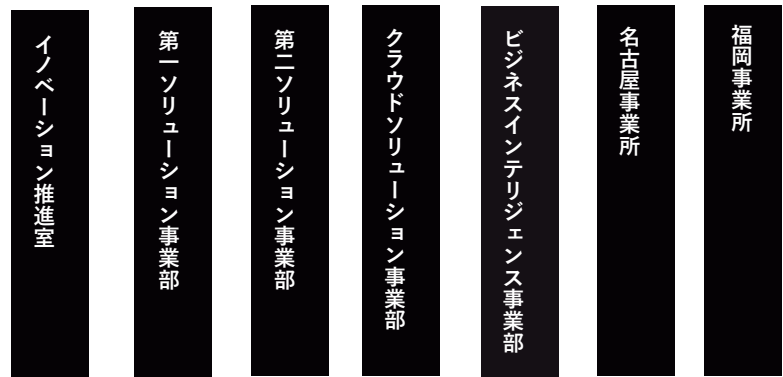
当社の強み



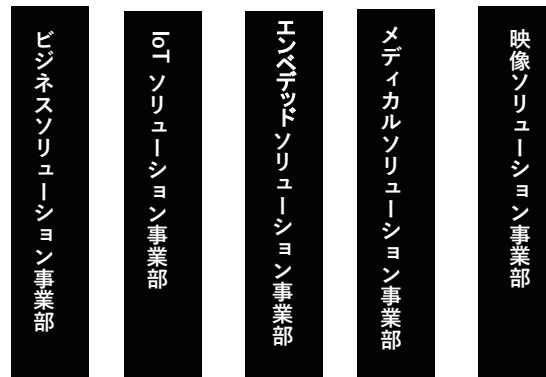
50年蓄積してきた”現場力”＝業務知識/HW技術と掛け合わせてAIシフトを強力に推進

我々のAI駆動開発の特徴は、顧客との長期間のシステム開発で蓄積された豊富な業務知識（“現場力”）をベースに、最適化されたAIエージェントを開発、顧客のシステム開発の劇的な効率化が実現されており、AI技術のみを以ての提案とは一線を画していると考えております。今後は、この現場業務知識×AI駆動開発のノウハウを全領域、他の既存顧客さらには新規（同業種の）顧客に横展開するべく営業活動を進めてまいります。

エンタープライズセグメント



IoTセグメント



現場業務知識×AI駆動開発

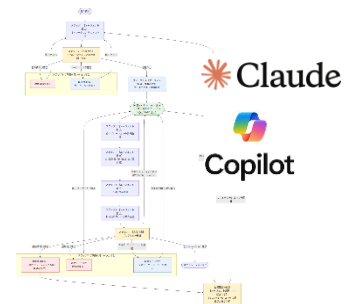
全体売上の30%がAI駆動開発→来期は50%以上に
自社開発用プラットフォーム化

5~10年の現場常駐で蓄積した業務知識

- 公共料金徴収
- 証券
- EC
- 建材
- 金融情報

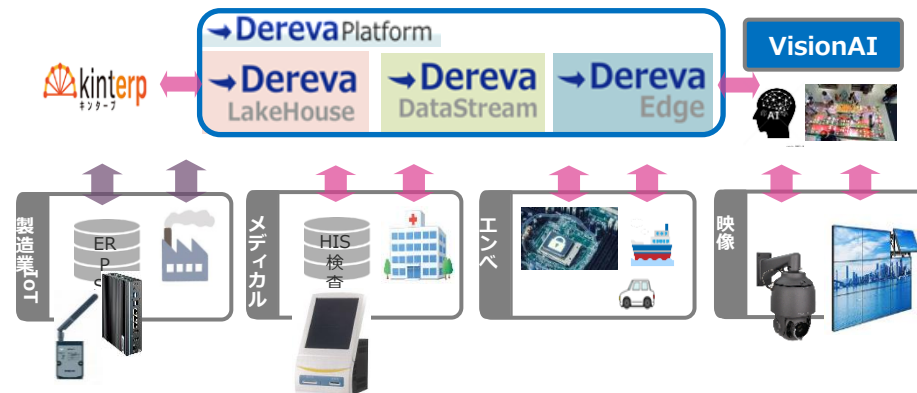


AIエージェント開発で顧客のシステム開発の劇的に効率化



ハードウェアプロダクト×AI

AI置換え困難なHW技術をベースにプロダクト開発を推進
年間1億円を開発投資→製造業向けDX売上CAGR20%以上



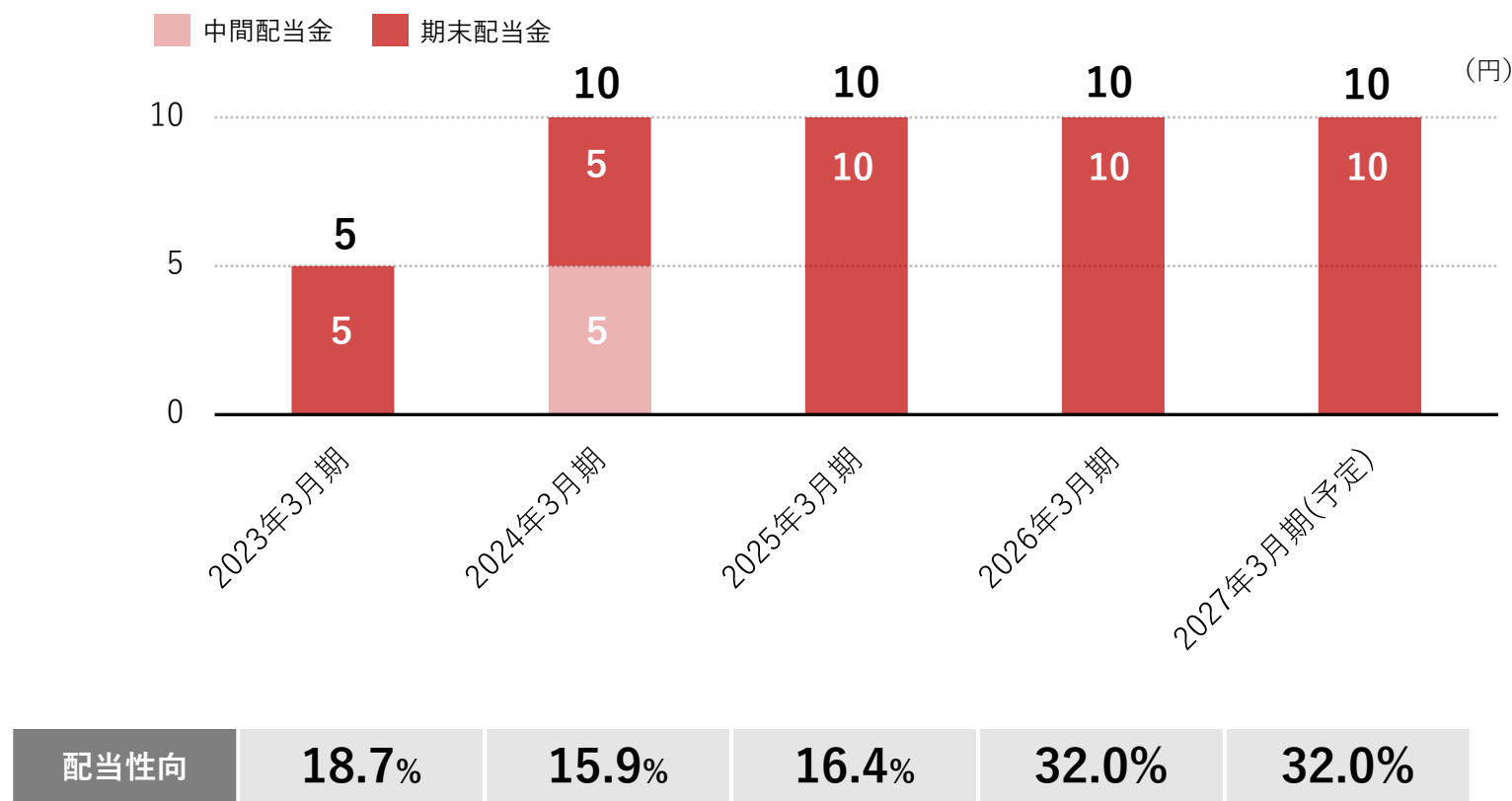
来期業績予想

- 全体としては中計最終年度にあたる2027年3月期（56期）は方向性を維持しつつ、売上はほぼ中計予想をカバーしながらも、営業利益については外部環境の大きな変化、特に本格的なAI駆動開発時代を迎えるにあたって必要な構成要素への人的先行投資と、こちらもAIにとって引き続き最も重要な情報フィードである映像の取得技術を既存映像ソリューション事業に取り込むコストとし計画比▲1億円程度の縮小利益としております。経常、純利益も同様に縮小した予想としておりますが、中計第2フェーズとなる2030年に向け激変する市場環境に対応するために必要な戦略的投資と考えております。
- エンタープライズソリューション事業においては**AI駆動開発、開発プラットフォーム**の整備を最優先の課題とし、売り上げ構成で50%程度の開発をAI駆動開発とすべく抜本的な体制強化を行います。
- 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%成長を維持しつつ、AIソリューションの取り込みと更なるプラットフォーム強化、エッジプロダクトの開発、エコシステムの拡大に注力致します。収益貢献力の高いエンベデッド事業においては、現状地政学的リスクも含めた自動車業界全体の不透明感から一旦保守的な予想としております。

(百万円)	2027年3月期 目標（中計）	2027年3月期（連結業績予想）	カバー率（%）
売上高	4,210	4,340	103.1
営業利益	295	175	59.3
経常利益	345	253	73.3
当期純利益	315	165	52.3

配当金の推移

過去最高益となった先期配当を今期も継続し10円配当予定とし、配当性向は**32%**となります。中期経営計画においても投資も重視しながら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。



グループ連携の開始、東海・名古屋における統合的發展を目指し特に消防や農協、製造業向け受託ビジネスの拡大を企図

2025年7月下旬に連結子会社となり、第3四半期以降（下半期）では、連結合算となります。

One's House

商 号 株式会社One's House

資 本 金 1,000万円

代 表 者 犬飼 成秋

設 立 2007年2月1日

所 在 地 〒453-0016
愛知県名古屋市中村区竹橋町13-18 オフィス・ワン・タケハシ4階

事 業 内 容 システムの設計・開発・技術支援、システムインテグレーションサービス、
システムの運用・保守他

AI時代の映像のトータルソリューションプロバイダを目指し新規事業部立上げ

カメラからディスプレイに加えて画像AI、映像管理ソフトまでトータルに展開するべく、人員を6→12名と倍増させ、官公庁・防衛産業や映像・放送のプロ等向けの提案・販売展開。自社IPビデオサービスの開発投資も推進

インテリジェントメディアソリューション

BOLIN
TECHNOLOGY

PTZカメラ



KILOVIEW[®]

NDIレコーダー



YUAN



VITEC

エンコーダー・
デコーダー



自社開発
Video
Service



VisionAI



映像ソリューション

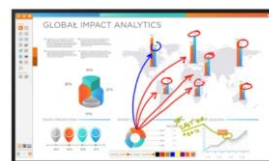
DEXON

ビデオプロセッサ



PLANAR

大型ディスプレイ



書き込み機能でPower BIを強力に拡張する「Acterys」の国内サービス販売を開始

「見るだけ」からBIをCPM・xP&Aソリューションへ



一元化された財務計画とレポート

Power BI と Excel を統合して予算編成、予測、レポート作成を合理化し、断片化されたツールを排除して効率を向上させる統合プラットフォームを提供します。



スマートな意思決定のためのAI主導の分析

予測分析と AI を活用した洞察を活用して、傾向を明らかにし、リスクを軽減し、プロアクティブなデータ駆動型戦略を実現します。



あらゆるビジネスに対応する拡張性と柔軟性

ニーズに合わせてカスタマイズ可能なワークフローとダッシュボードにより、あらゆる規模の組織をサポートするようにシームレスに拡張できます。



リアルタイムプランニング

Write Back（書戻し）機能でリアルタイムのコラボレーションを可能にし、連携を促進し、精度を向上させ、チーム全体でより迅速でより多くの情報に基づいた意思決定を推進します。

ポイント

- ✓ Power BIレポート上で直接データ入力・編集が可能
- ✓ Excelアドインで複雑なDAX習得が不要に
- ✓ Excelで作成したモデルをそのままPower BI上の入力可能レポートとして活用可能
- ✓ オンライン・リアルタイム処理により計画サイクルを短縮

当社における位置付け

BI/CPM提案の高付加価値化

AI時代の経営計画・予測分析需要を捕捉

導入支援から運用サポートまで包括提供

BIを「見る」から「計画・入力・意思決定する」基盤へ拡張し、当社BIビジネスの提案領域を拡大

Kintoneベースで本格的CMMSを実現するFabrikoの紹介

Fabriko 設備保全

kintoneで構築、IoT連携で予兆保全まで対応する設備保全管理CMMS

製造現場の保全活動をデジタル化し、点検・修理・在庫・履歴を一元管理

ポイント



kintone上で即展開

ノーコードで導入しやすく、画面カスタマイズや他アプリ連携にも柔軟に対応



IoT連携で予兆保全へ

Dereva/Konekti EXと連携し、設備データから保全計画を戦略的に作成



台 保全活動を一元管理

点検入力・修理実績・設備台帳・予備品在庫・保全履歴をまとめて管理



DX 製造現場DXの入口に

作業記録に留まらず、ダウンタイム削減・生産性向上・保全KPI活用に貢献



The screenshot displays the Fabriko on kintone interface with the following features:

- Production Roles (生産担当):** 作業・修理依頼 (Work/Repair Request), スケジュール確認 (Schedule Confirmation), 自動計画作成 (Automatic Plan Creation), 予兆型計画ロジック (Predictive Plan Logic), 外部システム連携 (External System Integration), DerevaLink.
- Maintenance Roles (保全担当):** 修理実績入力 (Repair Record Input), 予備品在庫管理 (Spare Parts Inventory Management), 点検入力 (Inspection Input), 予備品棚卸 (Spare Parts Inventory Check), 設備台帳 (Equipment Register), 予備品台帳 (Spare Parts Register), 作業点検マスタ (Work Inspection Master), 設備データ分析 (Equipment Data Analysis), KPI評価 (KPI Evaluation), Dereva.
- Integration & Monitoring:** 設備データフィード (Equipment Data Feed), 設備データ収集 (Equipment Data Collection), リアルタイムモニタリング (Real-time Monitoring), Konekti EX.

Central text: **Fabriko on kintone**
アプリパック適用ですぐ使える!

Fabrikoは、kintoneの導入容易性と当社IoTソリューションを組み合わせ、製造現場の設備保全を「記録」から「戦略的な保全計画」へ進化させるソリューションです。

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 03-5574-7801

Email: press-release@nippon-rad.co.jp