日本ラッド株式会社

NIPPON RAD

IR Seminar

個人投資家説明会

わたしたちの概要

日本ラッド株式会社

社名

1971年

設立

東証スタンダード 4736

上場市場



328名

従業員数

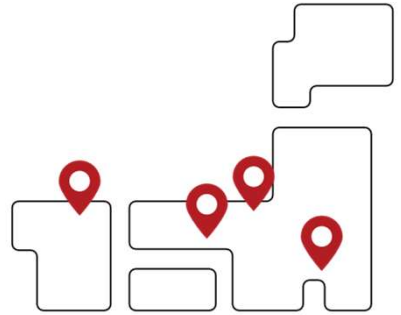
12.4億円

資本金

40.3億円

売上高

本社・事業所



東京本社	-	東京都港区赤坂
大阪事業所	-	大阪府大阪市西区阿波座
名古屋事業所	-	愛知県名古屋市中区錦
福岡事業所	-	福岡県福岡市博多区博多駅東

グループ会社

株式会社One'sHouse

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、パッケージソフトの開発・販売、アウトソーシング事業、ハードウェアの販売・技術支援

株式会社ライジンシャ

医療情報関連システム開発・販売

©Nippon RAD Inc.

挑戦の歴史とDNA

無謀な挑戦

今も息づく技術

1971年 IBM コンピュータ互換インタフェース開発



ハードウェア・組み込み技術

1982年 プログラム自動合成システム（AI）

AI 基礎技術

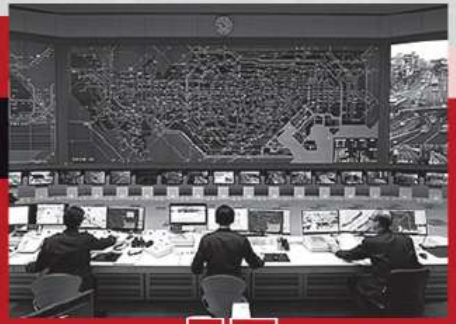
1984年 UNIX ベース自社開発 OS

車載・船舶向けオンボードライセンス

1991年 CT スキャンソフト“MUMPS”活用研究

IT ヘルスケア（自動再来受付機事業）

1995年 警視庁交通管制センターシステム開発



マルチ画面映像制御技術

1996年 多次元データベースソフト”TM1”独占販売

IBM Cognos TM1→BOARD→BI 事業へ

2002年 流体力学研究所のサーバ冷却技術を活用してデータセンター事業開始（AWS は 2006 年スタート）



©Nippon RAD Inc.

NIPPON RAD
日本ラッド株式会社

MISSION / VISION / VALUE

私たちの使命、目指す姿、大切にする価値観 — 2026年7月

MISSION

Mission 使命 — なぜ存在するのか

未知に挑み、未来を灯す。

創業以来、日本ラッドは国内初の技術に挑み続け、その成果を確かな品質で顧客に届けてきました。誰もやっていないことに挑戦し、生み出した価値を顧客とともに社会全体へ還元する。それが私たちの使命です。

未知への挑戦
国内初の技術に、先駆けて取り組む

顧客品質
挑戦の成果を、確かな品質で届ける

社会への還元
生み出した価値を、社会の力にする

VISION

Vision 目指す姿 — どこへ向かうのか

Connecting Technologies —
「つなぐ」力で、新たな価値を創る。

異なる技術・異なる領域を「つなぐ」力こそ、日本ラッドの強み。つなぐことで、単体の技術では生まれない新たな価値を創造します。

ソフトウェア × ハードウェア
両方を知るからこそ実現できる、一体のシステムづくり

顧客業務 × AI技術
業務の課題に、最先端のAI技術を実装する

現場 × IT
工場×基幹システム／病院窓口×HIS／船舶・消防・車載×DX

VALUE

Value 行動指針 — 何を大切にするか

私たちが大切にする、 3つの行動指針

挑 — 失敗を恐れず、挑戦する
今のラッドは、過去の失敗の上に築かれています。失敗は挑戦の証であり、次の成功の土台。挑戦しないことこそ、最大のリスクです。

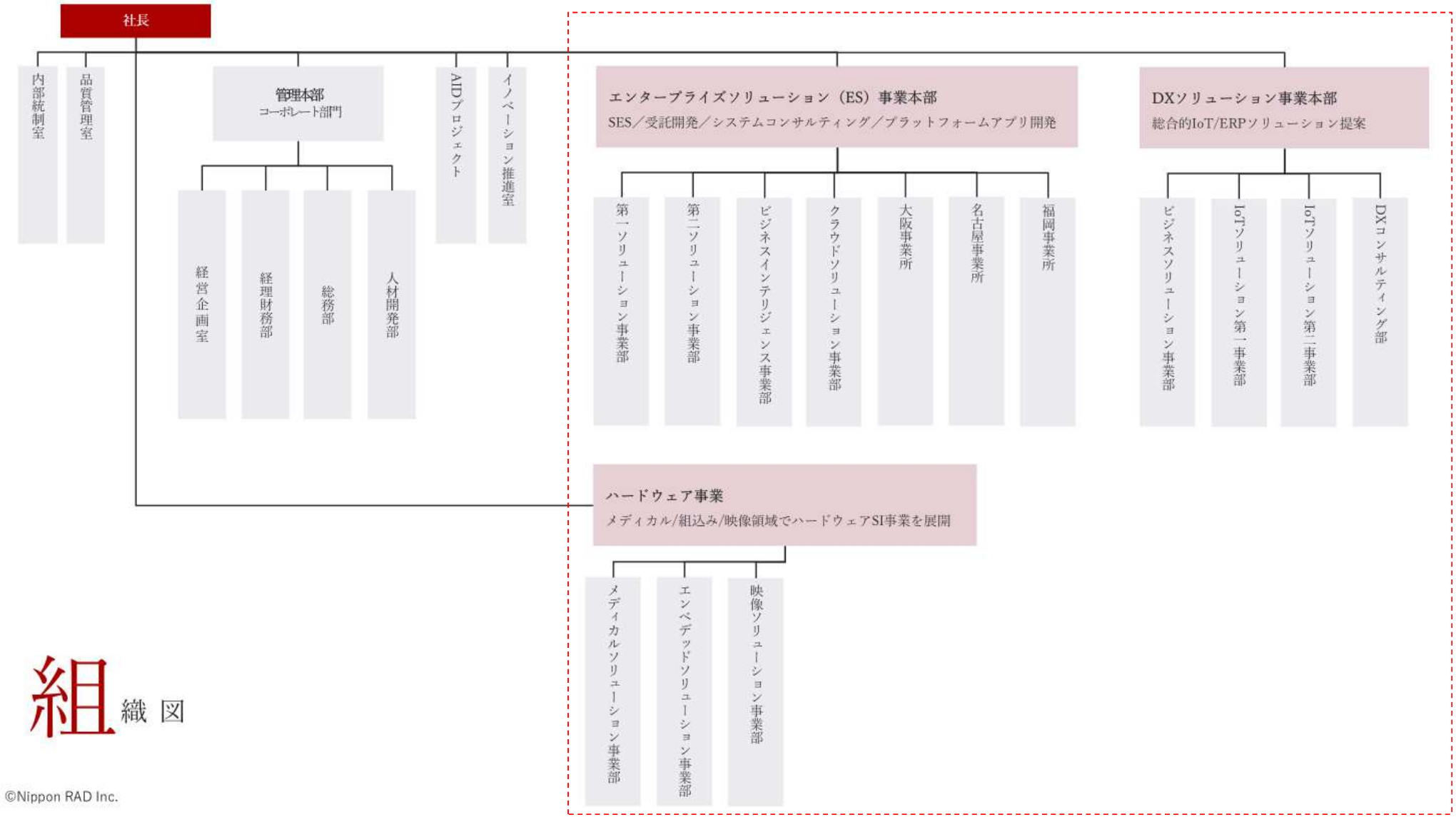
ホ — 顧客のホームドクターになる
顧客のニーズに寄り添い続ける。事業ごとに形は違っても、常に顧客起点（Customer Oriented）で考え、行動します。

One — One RAD
幅広い事業領域のセクショナリズムを超えて、知恵と技術を持ち寄る。一つのラッドとして、総合力で応えます。

未知に挑み、技術をつなぎ、One RADで社会へ。

©Nippon RAD Inc.
©Nippon RAD Inc. | 日本ラッド株式会社

組織図



©Nippon RAD Inc.

現 場力＝ラッドの価値の源泉

構成：

泥臭く現場に入る顧客視点 | ハードからソフトまでの統合力 | 本ページ：日本ラッドの価値の源泉「現場力」

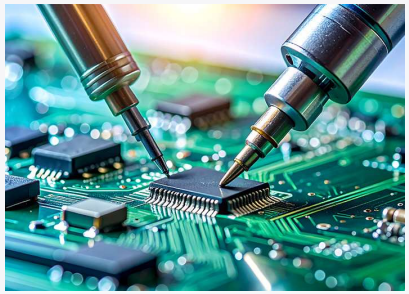
「現場力」を支える 2つの強み ― 机上の理論に留まらず、社会の最前線でシステムを「確実に動かす」泥臭い現場対応力



① 泥臭く現場に入る顧客視点

創業1971年以来培われた「ホームドクター」スピリット。お客様の運用フローや現場特有の課題を深く理解し、泥臭く最適な実装・導入を最後まで完遂します。

ホームドクター | 10Yr+ 業務知識 | SES→FDE



② ハードからソフトまでの統合力

制御基板の選定・設計からエッジコンピューティング、クラウド、最新AIまで。一貫した技術基盤により、現場環境に即したリアルな解決策を提供します。

ハードウェア設計 | エッジ〜クラウド | 最新AI

現場力の実像 ― 各事業領域で積み上げてきた「泥臭い」対応の蓄積

01 医療DX

看護師長の要望に即応。再来受付機のボタン位置を、現場でその場で調整。



02 製造IoT

30年物の設備から電気信号を取り出し、止められないラインをデータ化。



03 物流システム

航空会社の荷物搬入システムを、実運用の動線に合わせて現場構築。



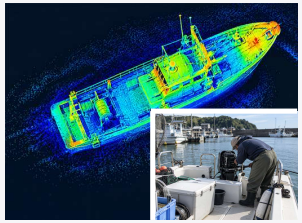
04 画像AI

画像判定を成立させるため、カメラの選定・設定・設置から手掛ける。



05 組込み・計測

船舶の着岸をセンサーで検知。漁協を回り、現場ニーズを直接収集。



06 料金徴収

全国の事業体ごとに異なる料金徴収の運用ニーズへ個別に対応。



©Nippon RAD Inc.

現 場力×AI駆動で進める事業モデル構想

構造転換： 人で稼ぐ（SI/SES） → アセットで稼ぐ（Platform）

↻ Pillar 1　エンタープライズセグメント構造転換

AI駆動開発ソリューション

循環サイクル

1. **10年+常駐現場SE**
   顧客業務知識の蓄積
   公共料金徴収 / EC / 金融情報 / 証券 / 建材
2. **業務知識でFDE化**
   現場知識を要件へ昇華
3. **AIチーム連携**
   AIエージェント開発
   Claude / Copilot
4. **顧客体験(CX)向上**
   開発の劇的効率化
5. **AI開発の標準・PF化**
   全社横展開・①へ還元

安定売上×利益率向上＝キャッシュ創出

↻ Pillar 2 IoTセグメント構造転換

DXソリューション

循環サイクル

1. **HWプロダクト差別化**
   製造/メディカル/組込/映像
   

2. **Platform強化**
   Data Collection／Security
   → Dereva
3. **共通需要の標準機能化**
   アセット・モジュール化
4. **顧客提供価値向上**
   高品質・スピーディDX
5. **事業成長加速・再投資**
   高収益化・①へ還元

事業成長の加速（CAGR 20%超）

→ エンジニア供給 開発資金

← アセット還元 AIノウハウ

人主導からアセット主導への成長循環（ダブル・フライホイール構造）

✓最適リソース配置　✓ノウハウのアセット化　✓安定と成長の両立

コア強み

50年蓄積の「現場力（業務知識×HW技術）」が競合との差別化源泉。
単なるAI技術提案を超えた、現場密着型の高付加価値プラットフォーム企業へ。

2030年目標指標
DX売上構成比
2027 40%→2030 60%

©Nippon RAD Inc.

組織構造：事業モデルを支えるグループ体制

構成： AI駆動開発ソリューション　DXソリューション+グループ会社

50+取引**10年以上**既存顧客

製造業を中心とする500+の**新規**顧客

日本ラッド株式会社

エンタープライズソリューション

AI駆動開発ソリューション

FDE ×社内AI駆動開発チーム

1SOL/2SOL/CS/BI/名古屋/福岡

⇄ 人材・ナレッジ循環

DXソリューション

Konekti EX → Dereva

ERPソリューション　kinterp（キンターブ）

IoTソリューション

セキュリティソリューション

HWソリューション事業／グループ会社

ハードウェア・エッジソリューション

One's House株式会社

消防受託

消防

株式会社ライジンシャ・メディカル事業部

医療システム開発

医療

映像ソリューション事業部

映像領域のDXソリューション
専門開発

映像

グループ拡張

エッジ技術・地場営業に強い
グループ会社を開拓

新規開拓

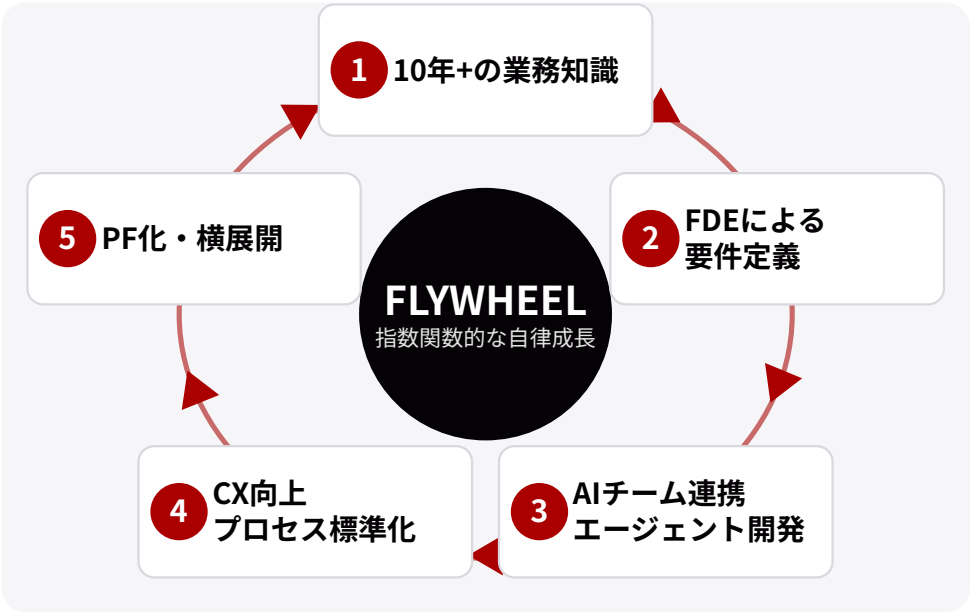
AI駆動開発ソリューションとDXソリューションの両輪に、専門領域に強いグループ会社群が加わることで、
現場力を核とした事業モデル全体を組織面から支える。

©Nippon RAD Inc.

ES セグメント構造転換：業務知識×AI駆動開発

構成： 10年+現場常駐SE→FDE　AI駆動開発標準化/プラットフォーム化

自律駆動型フライホイール



各ステップの要諦　ロードマップ 2027→2029

1 現場業務知識の蓄積 — 参入障壁の源泉
10年以上の常駐で培った例外処理・ドメイン知識。仕様書にない「生の業務知見」が起点

2 FDEによる「AI前提の要件定義」 — Phase 1
常駐SEをFDEへ再定義。人とAIの領域を切り分け、上流の要件定義を主導

3 社内AI駆動開発チームとの連携 — Phase 1–2
LLM・マルチエージェント基盤で、要件を数日単位で顧客専用AIエージェントへ試作

4 CX向上 → 開発プロセスの標準化 — Phase 3
業務時間を大幅短縮し、成功パターンをコード・プロンプト・手順として型化

5 PF化・横展開 & 再効率化 — Phase 4
他顧客・他事業部へ展開し導入リードタイムを1/3に。知見は再び①へ還流

モデル転換による1エンジニア当たり付加価値（単価指数）

100 従来のSES ▶ 130 FDE化 ▶ 150 AIチーム連携 ▶ 200+ PF化・横展開

ESセグメントにおける成果完成型準委任・請負契約 = AI駆動開発 の割合

30% → 80%

2027 → 2030

戦略の核

10年の業務知見 × FDE × 社内AI駆動開発チームで、労働力の切り売りSESから高付加価値プラットフォーム事業者へ

KFS：FDEマインドセットの醸成 ／ 社内AIチームとのシームレスな連携 ／ モジュール共有の社内インセンティブ ／ 「DX共創」型契約への更新

©Nippon RAD Inc.

IoT セグメント構造転換：ハードウェア事業のニッチトップ戦略

メディカル事業

構成：
- 各HW事業のニッチトップ先鋭化
- 機動的かつ柔軟なグループ連携体制



株式会社ライジンシャ　グループ会社／医療システム開発

領域：医療検査システム（臨床検査・病理・健診）

■ 参入ベンダーが限られる高専門性市場

業界知識と検体分析機器との直接通信技術が必須で、汎用ITベンダーの参入は困難。止められない検査業務ゆえ乗り換え障壁が高く、長期継続運用が前提。

コア差別化要素　他社が追随できない技術と現場適合力

01 マルチベンダー・新旧機器接続
メーカー・新旧・機種を問わず分析機器とオンライン接続。制約のないシステム連携を実現

02 圧倒的なカスタマイズ力
事前調査とヒアリングに基づき、施設ごとに異なる運用フロー・構成へ高度に適合

03 ワンストップ結果一元管理
受付～測定～判定～Web参照までリアルタイム管理。外注検査データも同一形式で集約

300+
全国導入実績数

検査情報管理支援システムを主軸に、離島・地方の基幹病院から都市部の大規模施設まで、全国の病院・検査センター・医療系ベンダーへ提供

日本ラッド メディカル事業部　ITヘルスケア／自動再来受付機

領域：病院向け自動再来受付機システム

■ 残り3社に集約された高度なニッチ市場



大手2社と棲み分け、標準品では対応できない病院独自要件を担う

コア差別化要素　他社が追随できない技術と現場適合力

01 HISベンダー連携力
大手電子カルテ（HIS）各社の仕様差異に対応し、安定した双方向通信を確立

02 病院個別のカスタマイズ
磁気・QR・バーコードの診察券や多言語案内など、病院ごとの個別要件に柔軟対応

03 ユニバーサルデザイン
車椅子対応の画面角度、杖置き、日英音声ガイダンスなど現場への配慮を追求

200+
全国病院導入実績

大手製品の標準機能では解決できない病院固有の運用課題をカスタム対応で解決。患者・職員双方から継続的に支持

狙い

「狭く深い専門領域」× 他社機器・システムとの高度な接続力 × 病院個別のカスタマイズ力
大手汎用ベンダーが網羅しきれない領域で参入障壁を築き、代替されにくいニッチトップとしてグループの安定収益基盤とする

©Nippon RAD Inc.

IoT セグメント構造転換：ハードウェア事業のニッチトップ戦略　映像事業

構成：　各HW事業のニッチトップ先鋭化　機動的かつ柔軟なグループ連携体制

撮像から投影までを一気通貫でカバーできる稀少なベンダー　— 映像バリューチェーンの全レンジを自社で提案・構築・保守

CAPTURE 撮 像	ENCODE 伝送・変換	PROCESS 処理・制御	DISPLAY 表示・投影	OPERATE 運用・AI
PTZ／産業・監視用カメラ	エンコーダー／デコーダー	ビデオプロセッサ／レコーダー	マルチビジョン／大型LCD・LED	画像AI／映像管理ソフト
屋外・高倍率・低照度・熱画像まで対応する専門カメラ群	NDI・SDVoE などIP伝送。低遅延で長距離・多拠点へ	4K60Hz マトリクス、フリーレイアウト、収録・配信	超高精細LEDウォール、最大24面のマルチタッチ大型LCD	VisionAI・自社IPビデオサービスで運用まで内製化

日本ラッドは全レンジを自社で提案・構築・保守できる　— 業界では一部レンジのみを担う専業ベンダーが大半で、撮像から投影までトータル対応できるベンダー自体が希少

① 撮像・伝送レイヤー　— インテリジェントメディアソリューション

■ 屋外・高性能・防衛／監視領域まで網羅する専門カメラ・IP伝送群

BOLIN TECHNOLOGY　PTZカメラ

放送・医療・イベント・屋外リモート撮影に対応する高性能PTZ。高倍率ズーム／堅牢筐体で監視・防衛用途まで射程。



KILOVIEW　NDI／AV over IP

NDIレコーダー・IPコンバータ群。放送・教育・企業・医療の映像制作をIPベースで低コストに構築。



YUAN High-tech ／ VITEC　エンコーダー・デコーダー

SDVoE対応のAV over IP、エッジAI搭載ボード、IPTV／ストリーミング配信・デジタルサイネージまでカバー。







② 表示・投影レイヤー　— 映像ソリューション

■ 競合を圧倒するマルチビジョンシステム（コントローラ＋表示機）

DEXON　ビデオプロセッサ／マトリクス

4K60Hz対応 DVP500x／DMX302x、ビデオウォールコントローラ DXN6000。フリーレイアウト・シーム



PLANAR　大型マルチタッチLCD

Matrixシリーズは最大24面接続の超大型マルチタッチ。UltraRes Wは5K超ワイド・高耐久。



LEYARD　超高精細LEDビデオウォール

MGシリーズ 0.9〜1.8mmピッチの屋内高精細LED。CLI M2はカーボンファイバー採用の軽量壁掛け型。



VisionAI



01 新規事業部の立上げ

AI時代の映像トータルソリューションプロバイダを目指し新設。人員を 6→12名 へ倍増。

02 官公庁・防衛／放送プロ向け

専門性の高い用途に的を絞った提案・販売展開で高単価・高粗利の案件を獲得。

03 自社IPビデオサービス

商流の中核となる自社開発Video Serviceへ開発投資。ハード販売から継続収益へ。

04 VisionAI・映像管理ソフト

画像AIと映像管理ソフトを組み合わせ、撮像〜運用のバリューチェーンを内製で閉じる。

映像領域の狙い　**「撮像から投影までのトータル対応」×「各レンジで専門性の高い製品ラインアップ」**　— 総合力と専門性を同時に満たすことで代替されにくい映像ニッチトップの地位を確立する。

©Nippon RAD Inc.

トピックス（2026年9月）：イベント出展（映像ソリューション／高セキュア新プロダクト展示）

『テロ対策特殊装備展’26（SEECAT）』に出展ー高セキュア映像取得～伝送デバイス／システムを幅広く新規展開中の映像ソリューション事業で、カメラと現場のラストワンマイルを繋ぐカメラドローンと超高セキュア対応伝送のプロ向け展示を実施



台湾aiseed社製高性能高航続VTOLドローン機A01等を会場にて展示、好評を博しました



展示会・出展内容

- 最大8時間以上飛行可能な最新VTOL機を展示
- 広域監視・災害対応・インフラ点検などへの活用を紹介

- 各国の政府機関や公共安全分野で採用されている
  コマンドセンターシステムを出展
- 現場情報のリアルタイム統合・可視化により、
  迅速な意思決定と効率的な指揮運用を支援

- 会場ではデモンストレーションや導入事例も紹介
- 会期：2026年9月30日（水）～　10月2日（金）

©Nippon RAD Inc.

IoT セグメント構造転換：価値の源泉としてのハードウェアエンジニアリング

構成： HWプロダクトを差別化にPF強化　Alliancesを軸に市場拡大

1．価値の源泉としてのハードウェアエンジニアリング

一般的なSierはカバーできない30-50年物の古い設備からのデータ取得も対応可能

2．HW/SWを超えたトータルソリューションプロバイダ

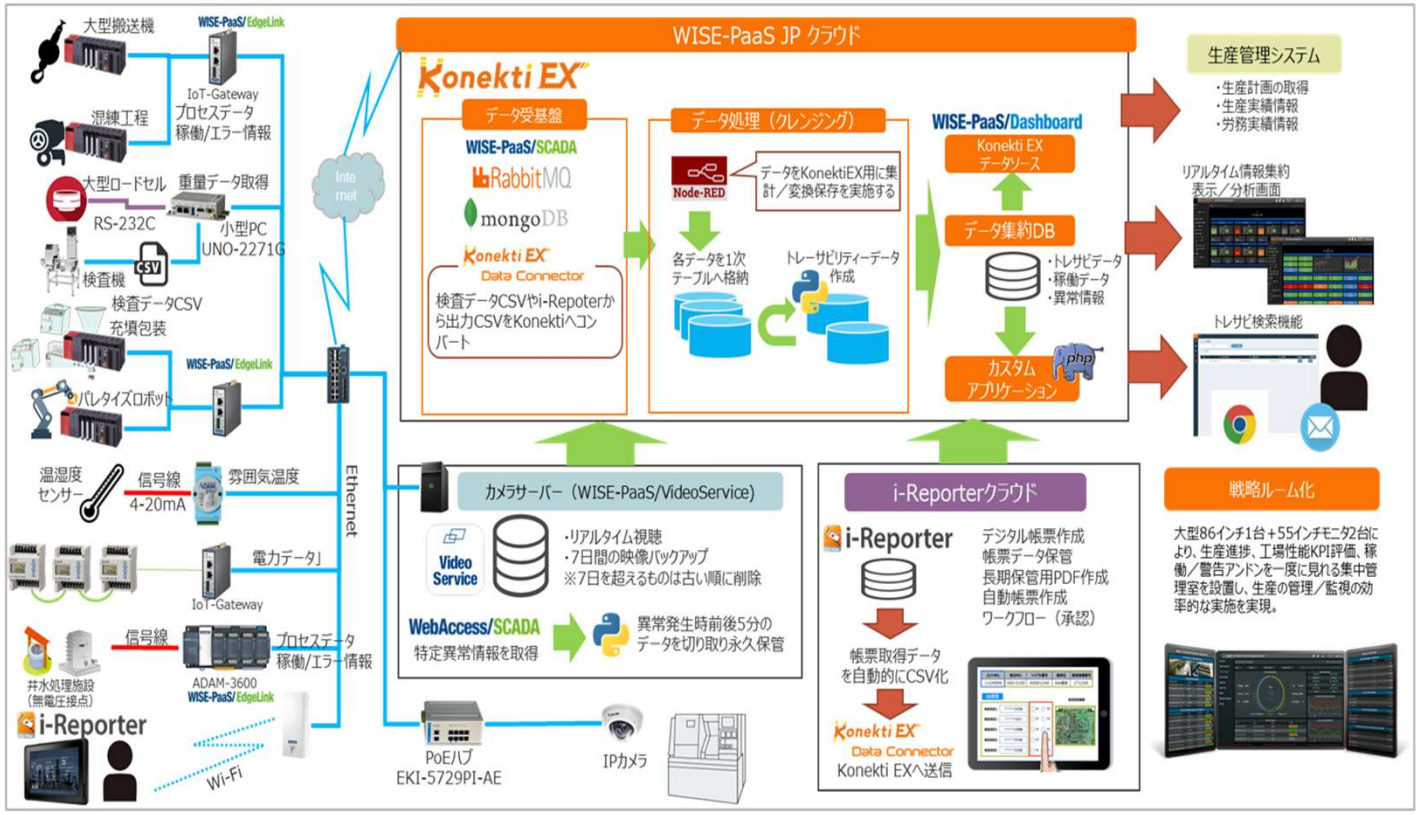
FA技術からクラウドインテグレーションまでワンストップに提供







新工場システムの導入構成



新工場でのサイクル

コンサルティング
IT/FA/オペレーションを理解したコンサルタントによるグランドデザイン

システム設計
IoT技術者を中心としたチーム構成で対応

開発
ラッドの豊富な技術者リソースを生かし、タイムリーな開発を実施

工事／現地実装
電気技術者とIT系SEが協力し、ワンストップで対応

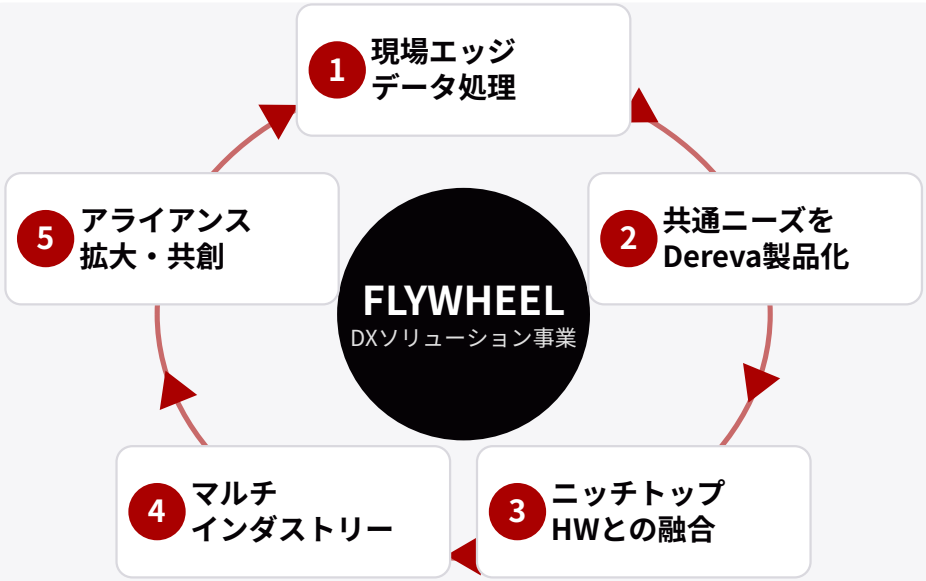
運用／サポート／効果検証
継続的な対応を実施

©Nippon RAD Inc.

IoT セグメント構造転換：Data Handling Platform “Dereva”をコアに事業成長

構成： HWプロダクトを差別化にPF強化 / Alliancesを軸に市場拡大 / 本ページ：DXソリューション事業のフライホイール戦略

DXソリューション事業のフライホイール



各ステップの要諦

タグ＝回転を駆動する3つの柱

1 現場エッジのデータ処理ノウハウ ― 差別化のコア
PLC・センサー・制御装置の大容量データを現場側で最適処理。網途絶に強いエッジ制御

2 共通ニーズの製品化 ―「Dereva」への昇華
取得・変換・加工・転送の共通パターンをノーコード／ローコード基盤に。DataOps自動化

3 ニッチトップHWとの機能昇華
グループの専用デバイスと深く統合。自動認識・超低遅延・プロトコル変換を参入障壁に

4 マルチインダストリー標準基盤へ（デファクト化）
設備保全・インフラ・物流・エネルギーへ拡大。データ形式を抽象化し統一APIで提供

5 アライアンス拡大 & ニーズの再フィードバック
現場データ収集をDerevaが担い、SaaS／MES／分析ベンダーと共販・組込。新ニーズは①へ

柱3 創

回転が生む果実

- ✓ 現場データ処理でDerevaをデファクトに
- ✓ 製造業を超えたマルチドメイン展開
- ✓ データハンドリングの一元化・統一API
- ✓ アライアンス拡大

Derevaをコアとした Alliance Partner数

2社 → 20社

2027 → 2030

戦略の核

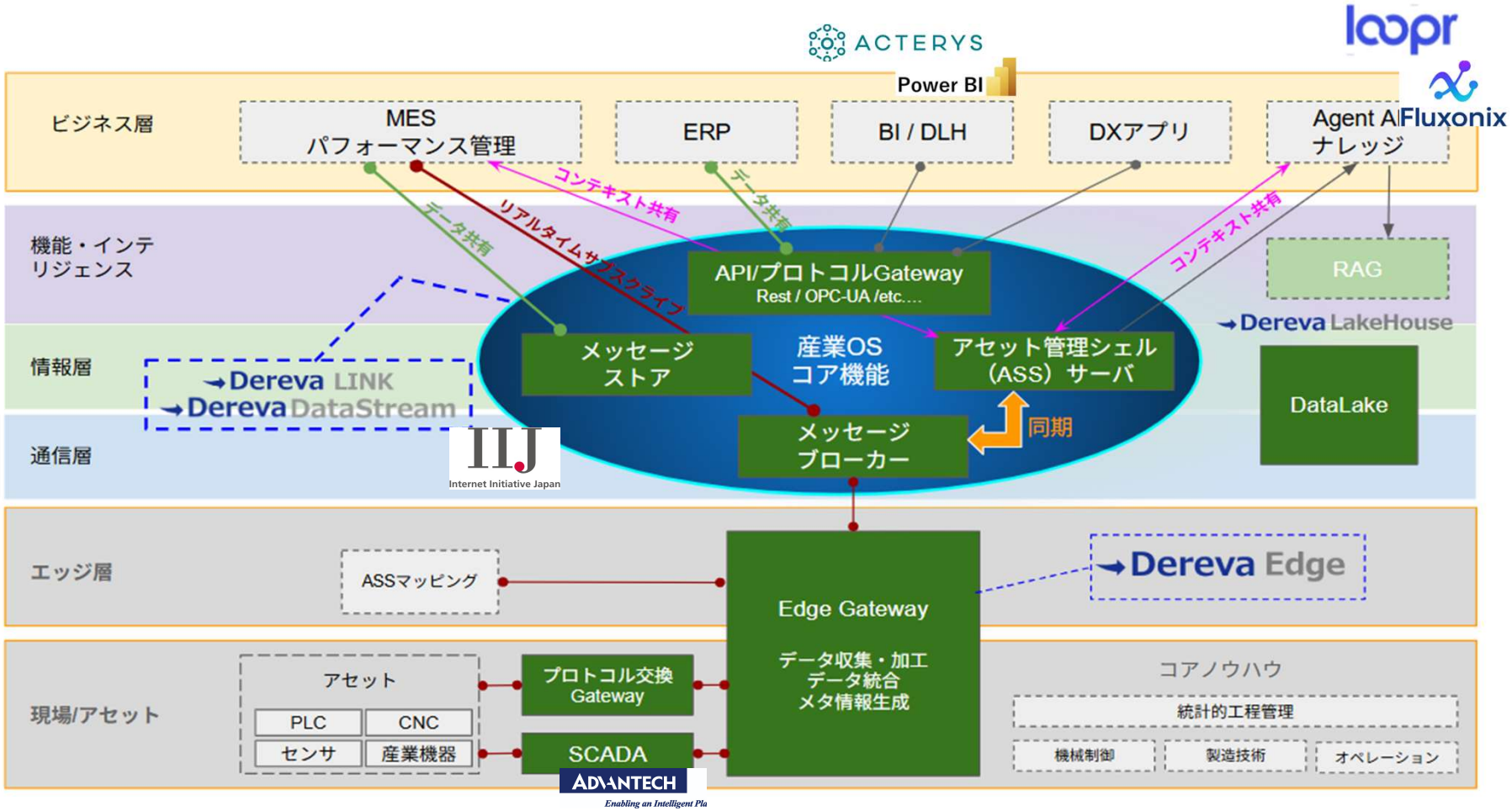
エッジ技術 × 標準プラットフォーム「Dereva」× エコシステム形成で、個別受託から標準製品プラットフォームへ

回転するほど共通ニーズがDerevaへ蓄積し、PF価値の向上が新たなアライアンスと導入現場を呼び込む

©Nippon RAD Inc.

IoT セグメント構造転換：Data Handling Platform “Dereva”をコアに事業成長

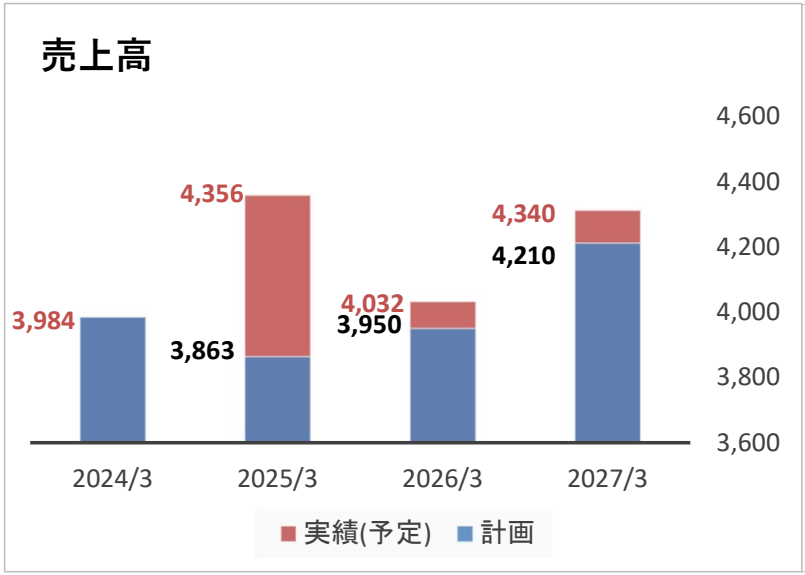
構成： HWプロダクトを差別化にPF強化　Alliancesを軸に市場拡大

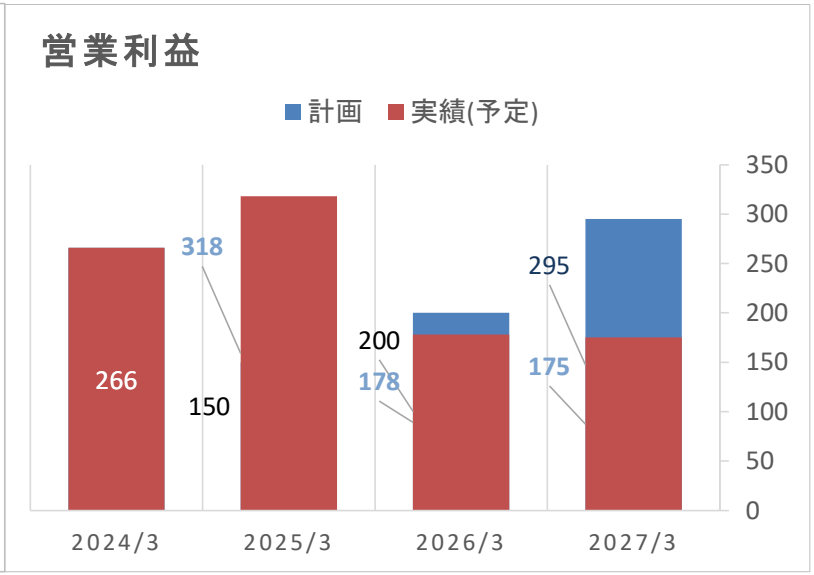


©Nippon RAD Inc.

中期経営計画の進捗

中期経営計画について、3期目の当期は劇的な環境変化に対応する構造改革費用と人的投資として、映像ソリューション事業の積極展開とAI駆動開発立ち上げ等にて1億円程度の中計比減益を現状想定しております。3期合計での売上・利益は計画に沿っており、成長投資を続けてまいります。





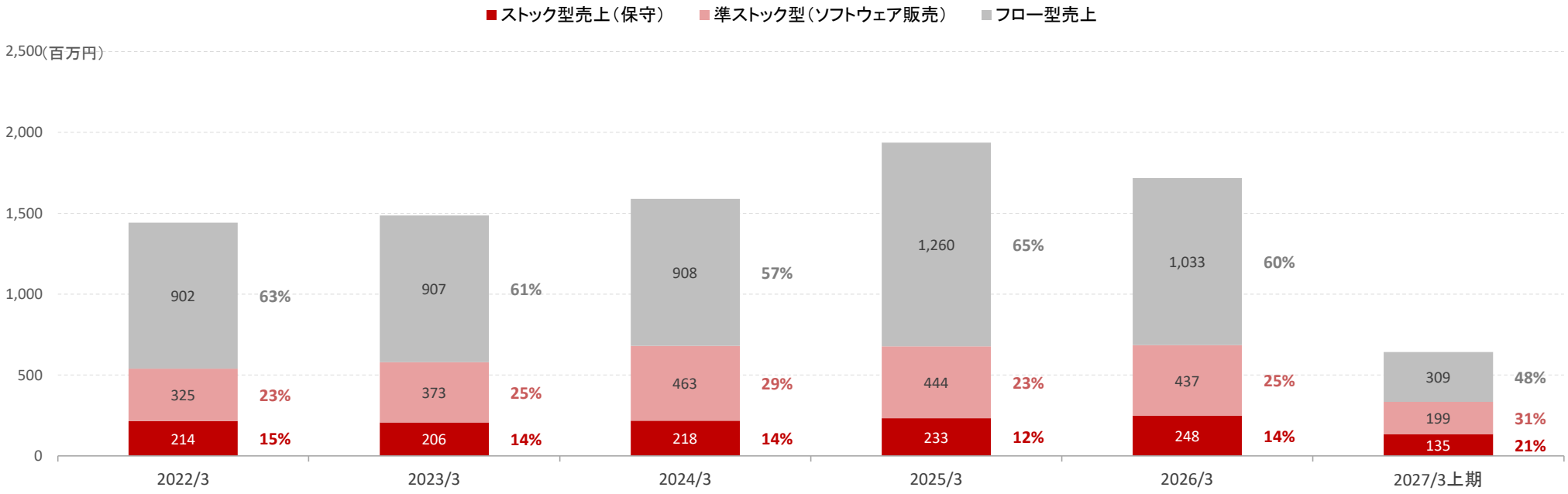
目標数字(単体ベース)

(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	-

©Nippon RAD Inc.

中期経営計画の進捗：IoTインテグレーション事業 フロー型/ストック型売上の推移

- **2023年のプロダクト拡充移行、ストック型売上の伸びが加速**
- 一定の固定収益が見込めるロイヤリティビジネス（ソフトウェア販売）も堅調に推移
- 一方でフロー型売上は2023年にメディカル事業で例年の倍の売上があるなどまだ浮き沈みがある状況。
- 今年度は映像ソリューション事業での公共向け案件が下期売上のため下期偏重
- 更なるプロダクト拡充でストック型売上を伸ばしたい（全体の50%以上を定常化）考え



©Nippon RAD Inc.

決算ハイライト：2027年3月期第2四半期（中間期）決算概要　損益計算書（P/L）

- ➢ 売上高は前年同期比9.7%減の**1,800百万円**にとどまる
- ✓ 下期（第3四半期・第4四半期）に向けて**映像・DX関連大口検収案件集中**
- ➢ 営業利益は**▲87百万円**（前年同期は50百万円の黒字）と苦戦
- ✓ 第1四半期（営業利益▲51百万円）に対し、第2四半期は▲36百万円と**赤字幅は縮小**

（発生額：百万円）

	2026年3月期						2027年3月期			前年同期比率
	第1四半期	第2四半期	中間期	第3四半期	第4四半期	通期	第1四半期	第2四半期	中間期	
売上高	951	1,042	1,993	1,024	1,114	**4,131**	886	914	**1,800**	▲9.7%
営業利益	23	27	50	56	63	**169**	▲51	▲36	**▲87**	-%
経常利益	83	31	113	62	69	**244**	18	▲30	**▲12**	-%
当期純利益	47	23	69	27	69	**164**	7	▲24	**▲17**	-%

©Nippon RAD Inc.

業 績予想の進捗

➢ **構造転換の過程で大口案件を中心にボトムヘビー型の売上構造（受託開発シフト）が復活**

✓ 受託開発ビジネスにおいて、構造転換に必要な研究開発・先行投資的人的育成を含むボトムヘビーのパイプライン（案件積み上げ）を形成中

➢ **DX系案件の検収が下期に集中、パイプラインは順調に拡大**

✓ 製造業向けDX系案件の多くが下期（3Q・4Q）に検収時期を迎える予定

✓ 先行投資中の映像ソリューションで大型公共案件が下期完工

（百万円）	2027年3月期 中間期（実績）	2027年3月期（予想）	進捗率（%）
売上高	1,800	4,340	41.5
営業利益	△87	175	-
経常利益	△12	253	-
当期(第2四半期)純利益	△17	165	-

©Nippon RAD Inc.

決算ハイライト：貸借対照表（B/S）

- ➢ 総資産の減少と流動負債の圧縮で**流動比率（518%）に向上**
- ✓ 主因は**受取手形、売掛金及び契約資産の減少（▲384百万円）**
- ✓ 主因は**賞与引当金の減少（▲131百万円）**
- ➢ 自己資本比率は**74.3%（前期末比 ＋3.0pt）へ向上**し、引き続き健全な財務基盤を維持

（百万円）

資産の部	2026年3月期	2027年3月期 中間期	増減
流動資産	3,161	2,866	△295
固定資産	1,788	1,821	33
有形固定資産	238	231	△7
無形固定資産	261	268	7
投資その他の資産	1,288	1,320	32
資産合計	**4,950**	**4,688**	**△262**

負債・純資産の部	2026年3月期	2027年3月期 中間期	増減
流動負債	772	553	△219
固定負債	650	650	0
負債合計	**1,422**	**1,203**	**△219**
株主資本	3,422	3,352	△70
評価・換算差額等	105	131	26
純資産合計	**3,528**	**3,484**	**△44**
負債純資産合計	**4,950**	**4,688**	**△262**

©Nippon RAD Inc.

決算ハイライト：キャッシュフロー（C/F）

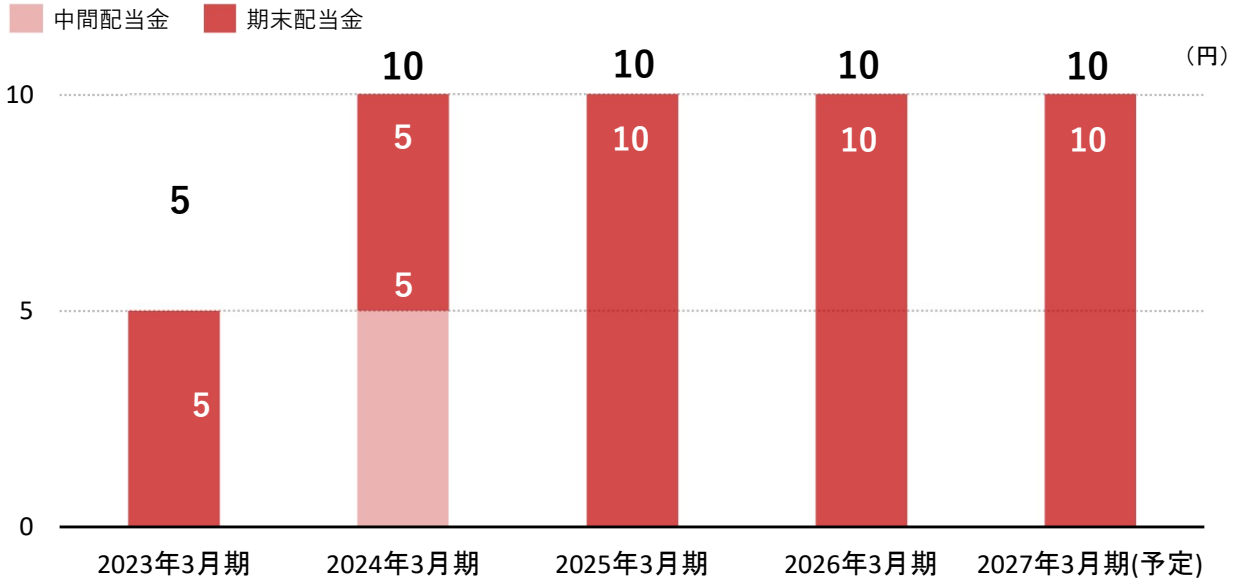
- 損益面の赤字にかかわらず、**営業CFは98百万円のプラスを維持**
- 前年同期に実施した子会社取得に伴う支出が無くなった事や、AI時代での新規投資案件の選別化を進めたことにより投資キャッシュアウトは大きく減少しておりますが、**AI/DXセグメントのパートナー・開発投資は積極的に推進中**
- 現金増減額は10百万円の減少にとどまり**流動性は19億円強と、引き続き戦略的に投資を行えるレベルを維持**

（百万円）	2026年3月期 中間期	2027年3月期 中間期	前年同期比 増減
営業活動によるCF	200	98	△102
投資活動によるCF	△277	△53	224
財務活動によるCF	△53	△56	△3
現金及び現金同等物の増減額	△130	△10	120
現金及び現金同等物の期末残高	2,054	1,951	△103

©Nippon RAD Inc.

配 当金の推移

- 2023年3月期の「1株5円」から、2024年3月期以降は**「1株10円」へ還元水準を2倍に拡充、今期は配当性向32％を予定しています**
- 中計方針の、投資も重視しながらの配当性向維持努力を継続しつつ、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てまいる所存です。



配当性向	18.7%	15.9%	16.4%	32.0%	32.0%

©Nippon RAD Inc.

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