

第48期(2019年3月期) 第2四半期決算説明会資料

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。

2018年11月22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：300名 (2018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

※ 2018年4月、IoTハードウェア製造世界最大手のADVANTECH Co. Ltd. (台湾) との
業務資本提携を開始
出資比率19%、ADVANTECH会長が非常勤取締役に就任

資本提携による変化

	増資前	増資後	(単位:千円)
資本金	772,830	<u>1,239,480</u>	
純資産合計	1,559,255	<u>2,559,890</u>	
総資本	2,650,763	<u>3,662,341</u>	
自己資本比率	58.8%	<u>69.9%</u>	

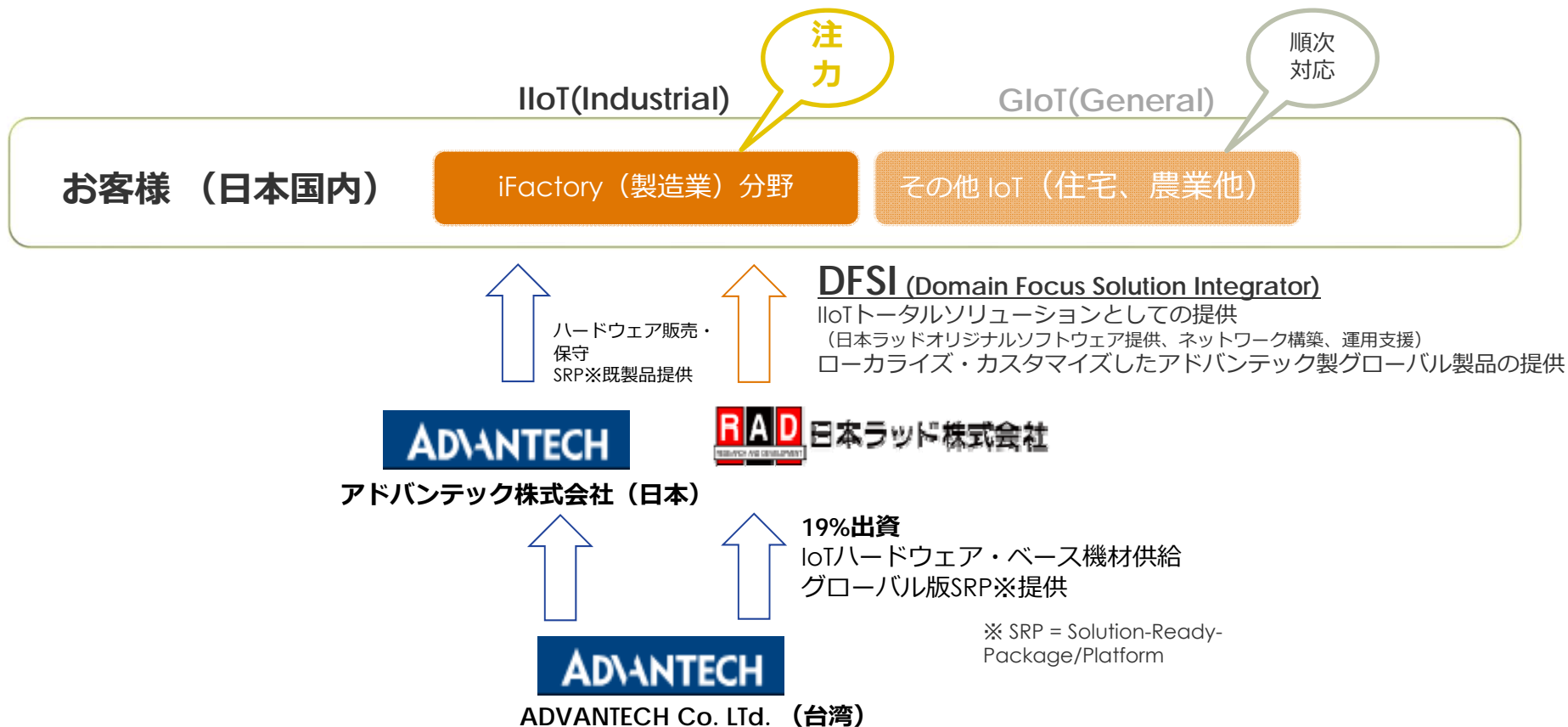
上半期トピックス

- アドバンテック資本業務提携→プライムSIパートナーへ
 - アドバンテック提唱のCo-Creation「共創」展開におけるDFSI（※）のロールモデル
 - 引き合い、案件化数とともに一層の高水準化／コンピテンシーセンター化推進
 - SRP（※）パートナーシップ展開（顧客導入、SRPパートナー化双方）

- 事業セグメントをエンタープライズソリューション・IoTインテグレーションに統合
 - ハードウェア起点・ソフトウェア開発／コンサル起点での事業見直し
 - 技術リソース基盤の共有化／ローテーションを推進
 - 一部事業展開の市況に合った見直し（ディスプレイ・クラウドソリューション等）

- エンタープライズソリューションでのプロダクトベース展開推進
 - kintoneカスタマイゼーション事業の好調な伸長
 - BIにおける案件の大口化、高度クラウド利用開発ユニット組成
 - RPA、AI等のテクノロジー取り込み、パッケージ＋カスタマイズ展開

アドバンテック社との取り組み



IoTは元来非常に幅広いカバレッジとなるが、当社のノウハウを最大限に生かせるインダストリアル（製造業）分野へ最注力することにより、先ずは日本国内におけるインダストリアルIoT分野でのマーケットリーダーを目指せる立ち位置に近づいているとの実感

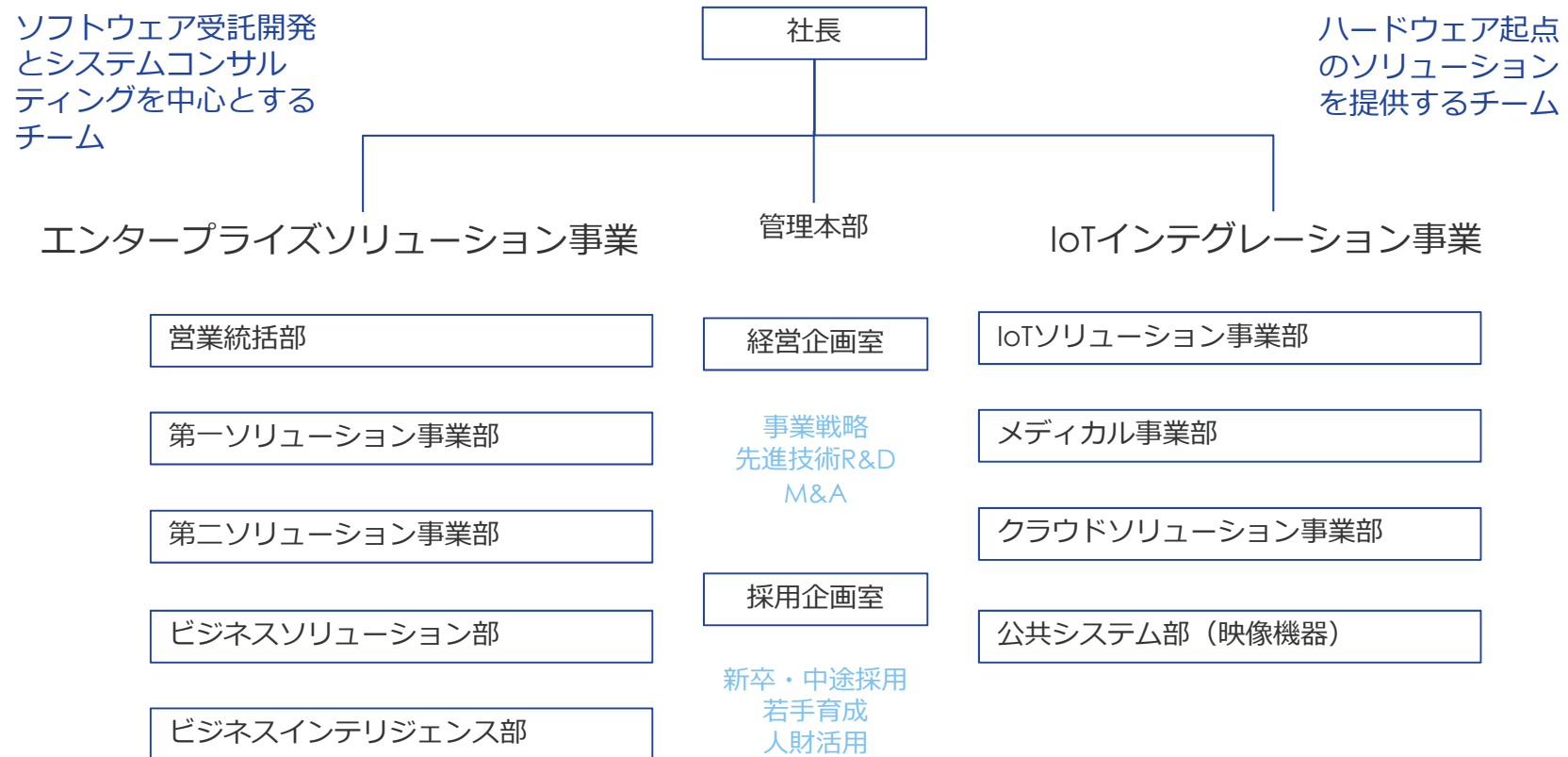
※ 製造業は業種によらずKPIに共通事項が多く、蓄積されたIoTノウハウを横展開できる部分が多い。

「ラッド流」 インダストリアルIoTの概要 Konektiプラットフォーム深化



製造業が目指す指標はこの3つに帰結 = OEE (Overall Equipment Effectiveness) 訴求

2大セグメントに集約した社内体制の刷新(48期体制) IoTインテグレーションへのリソース投入



第48期(2019年3月期) 第2四半期決算の概要

第48期(2018年4月~2019年3月)第2四半期の業績および決算状況についてご説明します。

※前第2四半期は連結数値、当第2四半期は単体数値でのご説明になります。

2019年3月期 上半期業績サマリー

P/L (百万円)	【連結】	【単体】	前年比	
	2018.3期 上半期 (17.4~17.9)	2019.3期 上半期 (18.4~18.9)	増減額	前年同期比
売上高	1,434	1,431	▲ 3	▲0%
EBITDA*	▲ 45	▲ 62	▲ 17	-
営業利益	▲ 63	▲ 79	▲ 16	-
経常利益	▲ 62	▲ 76	▲ 14	-
当期純利益	▲ 6	▲ 80	▲ 74	-

* EBITDA・・・営業利益 + 減価償却費

- **売上高**
 - 子会社売却による減収 ▲3
- **EBITDA**
 - 減価償却費の発生額は前期比同様程度 17
- **営業利益**
 - 請負開発の増加により期末仕掛が増加 41→114 (+73)
- **当期純利益**
 - 前期は子会社売却の特別利益+55が発生したが、今期は特別利益はなし

【エンタープライズソリューション事業】2019年3月期 上半期業績サマリー

(百万円)	【組替後】 2018.3期 上半期 (17.4~17.9)	2019.3期 上半期 (18.4~18.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	911 (0)	951 (1)	+ 40	+4.4%
EBITDA*	157	143	▲ 14	▲8.9%
売上原価 (内、セグメント間)	702 (17)	756 (0)	+ 54	+7.7%
販管費	55	52	▲ 3	▲5.5%
セグメント 利益	154	142	▲ 12	▲7.8%

* EBITDA…セグメント利益 + 減価償却費

売上高

請負契約等の増加 + 40

EBITDA

減価償却費の減少 ▲2

売上原価

労務費の増加 + 53

外注加工費の増加 + 38

期末仕掛品の増加 + 30

セグメント利益

売上高増収も原価増により、減益

【IoTインテグレーション事業】2019年3月期 上半期業績サマリー

(百万円)	【組替後】 2018.3期 上半期 (17.4~17.9)	2019.3期 上半期 (18.4~18.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	537 (17)	481 (0)	▲ 56	▲10.4%
EBITDA*	▲9	▲17	▲ 8	-
売上原価 (内、セグメント間)	479 (0)	449 (1)	▲ 30	▲6.3%
販管費	76	63	▲ 13	▲17.1%
セグメント 利益	▲18	▲31	▲ 13	-

* EBITDA…セグメント利益 + 減価償却費

■ 売上高

- マルチスクリーンディスプレイ分野の販売が不振
- IoT分野の売上高、Carセキュリティライセンス収入は増加

■ EBITDA

- 減価償却費の増加 + 4

■ 売上原価

- 材料費の減少 ▲ 16
- 労務費の増加 +12
- 外注加工費の増加 + 18
- 期末仕掛品の増加 + 42

■ セグメント利益

- 期末仕掛品増加も売上高の減収により減益

2019年3月期 上半期CFサマリー

(百万円)	【連結】		【単体】		前年比	
	2018.3期 上半期 (17.4~17.9)	2019.3期 上半期 (18.4~18.9)	2019.3期 上半期 (18.4~18.9)	増減額	前年同期比	
営業CF	57	84		27	+47%	
投資CF	72	▲17		▲89	-	
財務CF	33	1,032		1,000	+3,030%	
現金等増減	163	1,101		938	+575%	
現金等残高	1,535	2,683		1,148	+75%	

□ 営業CF

- 税引前当期純利益 ▲77 (前期は▲1)
- 売上債権の増加額 +186 (前期は117)

□ 投資CF

- 有形・無形固定資産取得
▲16 (前期は▲30)

□ 財務CF

- 割当増資・自己株式処分 +1,102
- 長短期借入返済の増減▲48 (前期は56)

□ 現金等残高

- アドバンテック社への割当増資により収入増 +1,100

第48期(2019年3月期) 事業方針

今年度（第48期、2019年3月期）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。

2019年3月期 業績公表予想

- 上期ではIoT事業への先行投資がかさんだため業績は出遅れ
- 下期に向けて受注状況は順調であり通期予算は達成見込み

P/L (百万円)	2018.3期	2019.3期	
	実績	通期計画	対前期 増減額
売上高	3,110	3,300	+190 (+6.1%)
営業利益	167	200	+33 (+19.3%)
経常利益	177	210	+33 (+18.3%)
当期純利益	227	161	▲66 (-29.3%)

ESとIoTの2本柱を中心とした成長戦略

- ◆ IoTインテグレーション事業
 - ◆ アドバンテック社のDFSI・WISE-PaaSプレミアムパートナー
 - 日本市場における重要な戦略的パートナーとして「共創」
 - ◆ インダストリアル分野へのドメインフォーカス
 - ◆ Solution-Ready-Platform(Package)の拡充による納期短縮、効率向上を目指す
- ◆ エンタープライズソリューション事業
 - ◆ 当社の創業以来の本流として蓄積されてきたビジネスシステム開発ノウハウをベースにさらなる発展
 - ◆ **技術オリエンテッド**な企業として、RPA、AIソリューションをコアとして組み込み、お客様への**新たな付加価値**の提案を行う
- ◆ 上記を軸にしたGrowth Plan（中期経営計画）を策定をしていき手元資金等を活用し連結グループでの規模拡大を行う



ソリューション提携コア戦略第一弾—AI/Dimensional Mechanics Inc.

- 米シアトルベースのAIテックベンチャー Dimensional Mechanics Inc. とアジア・ソリューション&テクノロジーパートナー契約を締結

- 人工知能を自動生成する人工知能ソフトウェア「AIがAIを生む」
極めてユニークなプラットフォーム



- 本社 2821 Northup Way Suite 200, Bellevue, WA USA 98004
- President & CEO : Rajeev Dutt
- 約20年にわたる人工知能分野の実績を持つIntel、Microsoft、ワシントン大学、□スアラモス国立研究所、SAP出身の専門家等により2015年にワシントン州ベルビューで設立されたスタートアップ企業
- 先ずは製造業を中心に非常に広い分野に提案展開
- SIパートナーとして国内アジアでの共同マーケット創出
- 様々な形態でのサービスを柔軟に提供



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

<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