



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) 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。



2023年6月2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：294名 (2023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

下半期トピックス（コロナ前を超える売上の伸び、プロダクト強化）

対面営業は完全復活、エンタープライズにおいては既存大口顧客への集中施策が功奏、IoTにおいてはエッジソリューション大幅増で引き合い・成約ともに順調。データセンター清算後の過去9期で最高売上となった。

■ 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継続。現場経験値を上げながらの単価上昇も両立させつつの展開
- ローコード開発ブーム継続、kintone+kinterpDB提案も引き合い順調、集中と選択フェーズ
- ビジネスインテリジェンス-新CPMプラットフォーム導入順調、kintone商流からの流入増
- 2025年の崖問題の接近に伴うレガシーCOBOL近代化系引き合い増加、TSRIを核とした提案継続
- イノベーション推進部門でのAI提案増加、プロダクトの取り込みも進み実案件の増加

■ IoTインテグレーション事業

- 展示会での直接営業への戻り手ごたえ十分、HW不足も一息つきつつ新規案件快調に増加
- 既存顧客のリピートニーズ・大口化は安定的な要素化、顧客満足度も引き続き高く推移
- オリジナルプラットフォームkonektiのベース機能充実、アドバンテックWISE-PaaSとのコラボ提案
- アドバンテックとのメディカル分野コラボー医療カート等提案アイテム絞り込み、省電力ソリューション注力
- 工場向け以外の既存ハードウェア展開の整理、人員統合の推進順調
- プロダクトマーケティング部門をさらに強化、ウェビナー・ウェブプロモーション展開に注力

来期に向け組織・リソースの再構成行いつつプロダクト開発注力継続

全社リソースのリモート共有展開 (+新規プロダクト・事業開発体制の強化)

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
フォーム開発・育成

総合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開発
AIプロダクト・次
世代ビジネス開発

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

AI注力、リーンスタートでの
プロダクト開発推進

両輪としての2セグメント展開ー育成とプロダクト開発

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 機内食統括システム	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 勤怠管理システム	物流 伝票発行システム 需給計画システム 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&E 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 整備制御実行
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 整備制御実行



- ★ 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・パートナー展開の強化・発展

■ 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



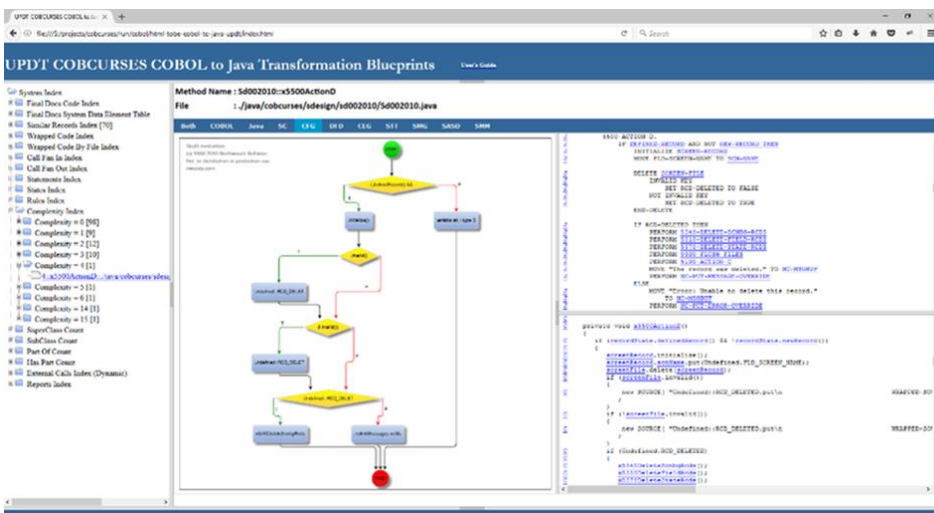
※掲載順は五十音順、アルファベット順となっています。

リリース・取扱開始プロダクト・ソリューション紹介

■ レガシーシステムの「2025年の壁」への切り札、AI自動変換ソリューション「TSRI JANUS Studio®」のドキュメント自動作成サービス Blueprint®をメインとした提案が金融庁（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落札

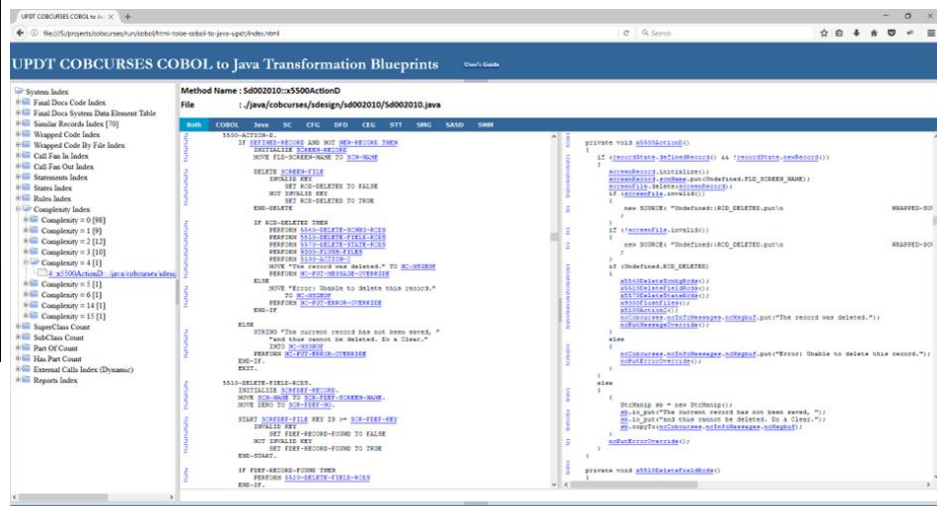
アプリケーションBlueprint®とは

ソースコードの現在の形がHTML化されたドキュメントです。ソースコードとターゲットコードがハイパーリンク化され、チャートやグラフを用いたソースコードの“AS-IS”ドキュメント（旧システムの実体）を図として表示します。



トランスフォーメーションBlueprint®とは

AS-IS(既存システム)を解析し文書化します。さらに、“TO-BE”ドキュメント（変換された新しいシステム構造）を図示します。ここでは、変数、データ構造とデータフロー、制御フローと原因/結果モデル、複雑さの指標、外部インターフェイスの呼び出し、不使用コードと冗長コードの解析、類似・同一コードなどの解析が行えます。



リリース・取扱開始プロダクト・ソリューション紹介

- インボイス制度対応をコンパクト＆スピーディに実現する「kinterp®」Lightを正式リリース、企業のDX化を更に加速サポート～サイボウズ社kintoneをベースに好調展開中のkinterp®を更に低コストで手早く導入可能なLightバージョンとして投入～



すべてkinterpで解決できます！



充実の基本機能でスピーディな導入を実現

基幹システムで必要となる基本的な画面と項目、機能が揃っています。それらをベースにお客様独自の項目や機能を追加、設定するだけでアプリが完成します。さらに、必要に応じてカスタマイズ開発することでお客様にぴったりのシステムが構築できます。

基幹システムとしてのコア機能

貴社独自の企業ニーズ（自社ノウハウ、積み重ね、業界独自の特性）

kinterp基本テンプレート機能

RADの基幹システム構築と業界ノウハウ + fastシステムのkintoneでスピーディに実現

導入ステップ

効率よくシンプルに

トライアル利用お申込み

操作説明使ってみる

打合せ料金確定

ご契約

環境構築

ゴール！



トライアル環境でのご利用は無料です。
トライアル期間中はトライアル環境にある「お問合せアプリ」を使って操作、機能、追加要望などのQA対応が可能です。

第52期(2023年3月期) 通期決算の概要

第52期通期(2022年4月~2023年3月迄)の業績および決算状況について

2023年3月期 通期業績サマリ

P/L (百万円)	2021.3期 (20.4～21.3)	2022.3期 (21.4～22.3)	2023.3期 (22.4～23.3)	前年比	
				増減額	前年同期比
売上高	3,008	3,314	3,555	+ 241	7.3%
EBITDA*	▲81	102	133	+ 31	30.4%
営業利益	▲124	56	86	+ 30	52.4%
経常利益	▲99	75	140	+ 65	86.3%
当期純利益	▲178	19	140	+ 121	636.1%

* EBITDA・・・営業利益 + 減価償却費

売上高

- コロナ前水準まで回復

EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比並 46百万円

営業利益

- 販管費増加 + 60百万円

営業外利益

- 主に出資先株式配当金a/c

当期純利益

- 投資有価証券売却益a/cの特別利益発生

【エンタープライズソリューション事業】 2023年3月期 通期業績サマリ

(百万円)	2021.3期 (20.4～21.3)	2022.3期 (21.4～22.3)	2023.3期 (22.4～23.3)	前年比	
				増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	1,817 (10)	2,045 (8)	2,243 (8)	+ 198	9.7%
EBITDA*	221	330	340	+ 10	3.0%
売上原価 (内、セグメント間)	1,468 (0)	1,587 (23)	1,795 (32)	+ 208	13.1%
販管費	130	131	123	▲8	▲6.1%
セグメント 利益	218	325	325	—	—

* EBITDA・・・セグメント利益 + 減価償却費

売上高

- 準委任・常駐型システム開発案件増加
- 「kintone」インテグレーション分野は引き合い多数だが人員確保に苦戦

EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期より増加 14百万円

売上原価（前期比）

- 労務費の増加 +109百万円
- 外注加工費の増加 80百万円

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 通期業績サマリ

(百万円)	2021.3期 (20.4~21.3)	2022.3期 (21.4~22.3)	2023.3期 (22.4~23.3)	前年比	
				増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	1,201 (0)	1,300 (23)	1,352 (32)	+ 52	3.9%
EBITDA*	43	124	187	+ 63	50.8%
売上原価 (内、セグメント間)	1,125 (10)	1,146 (8)	1,099 (8)	▲47	▲4.1%
販管費	70	66	93	27	40.9%
セグメント 利益	6	87	159	+ 72	82.7 %

* EBITDA・・・セグメント利益 + 減価償却費

売上高

- Carセキュリティライセンス収入の増加
- インダストリアルIoT分野のリピート及び新規案件増加
- メディカルソリューション分野はコロナ影響からの回復により増加
- 映像情報システム関連は苦戦

EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期より減少 27百万円

売上原価（前期比）

- 材料費の減少 ▲35 百万円
- 労務費の増加 + 16百万円
- 外注加工費は減少 ▲29百万円

セグメント利益

- 販売費用の増加 27百万円
- 増収による増益

2023年3月期 通期CF(キャッシュ・フロー)サマリ

(百万円)	2021.3期 (20.4~21.3)	2022.3期 (21.4~22.3)	2023.3期 (22.4~23.3)	前年比	
				増減額	前年同期比
営業CF	26	194	1	▲193	▲98.9%
投資CF	▲54	▲292	▲3	+289	-
財務CF	▲145	▲146	▲186	▲40	-
現金等増減	▲173	▲245	▲187	+58	-
現金等残高	2,921	2,676	2,488	▲187	▲7.0%

営業CF

- 税引前当期純利益による収入
+158百万円
(前期は38百万円)
- 売上債権の増加
▲181百万円
(前期は▲25百万円)
- 投資有価証券売却益
+18百万円

投資CF

- 有形・無形固定資産取得による支出
▲49百万円
(前期は▲33百万円)
- 投資有価証券の売却による収入
+47百万円 (前期はゼロ)

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
▲120百万円 (前期同額)

第53期(2024年3月期) 事業方針

今年度の重点項目について

今後の見通し

第二創業期に向けたリソース増強・自社IPブースト・M&A

エッジデバイスを中心としたプロダクト・プラットフォーム力の強化 AIエンジニアリングコミット、社内リソースの最適化・リグルーピング

- ◆ IoTインテグレーション事業—強いプロダクト群と提案部隊の力
 - ◆ **Konekti**の機能拡充、**Box**アプライアンス化と強力なエッジデバイス群
 - ◆ アドバンテック社との「共創」拡大、WISE-PaaS+ハードウェア展開
 - ◆ 現場実績+医療向実績+エンベ実績+AI実績+...**総合提案力強化**
 - ◆ プロダクト展開を前面に押し出した開発体制、R&D継続、**M&A**
 - ◆ **メディカル・映像ソリューション**新商材・次世代展開・IoT連携
- ◆ エンタープライズソリューション事業—育成力の拡大、AIコミット推進
 - ◆ **高度な育成ノウハウ**のユニット化、**プロマネ力**の多角的展開
 - ◆ **AIプロダクト・ソリューション**開発へのリソースコミット、エッジデバイス展開
 - ◆ **ERP/CPMプラットフォーム人材の高度化・多角展開**
 - ◆ **イノベーション推進**・若手社員への**エンパワメント**・プロダクト企画・商品化
 - ◆ **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
- ◆ **クラウドプラットフォーム**ベース対応力（マルチクラウド・認定エンジニアリング・上位パートナー）
- ◆ 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、連結経営

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

TEL:03-5574-7800

<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。