



第53期(2024年3月期) 第2四半期決算説明資料

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11月17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：代表取締役社長 大塚隆之
 - 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
Edgecross



2018年度
女性が活躍する企業
「えるぼし」認定取得

上半期トピックス（新経営体制への移行、コロナ脱却）

創業以来当社経営の中核であった会長が6月総会で最高顧問へ、技術的支柱の社長は引き続き取締役CTOとして創業二代目の一人代取体制のサポートへと移行、新体制の本格稼働に向け一丸となって推進しております

コロナ影響は両セグメント共に脱却、再拡張フェーズとしてエンタープライズの引き続きの大口需要をこなしつつ、IoTでのソリューションスイート提案体制を構築推進、上期における過去10年での最高売上・利益を達成（主にライセンス一時収益の前倒しによる）

□ エンタープライズソリューション事業

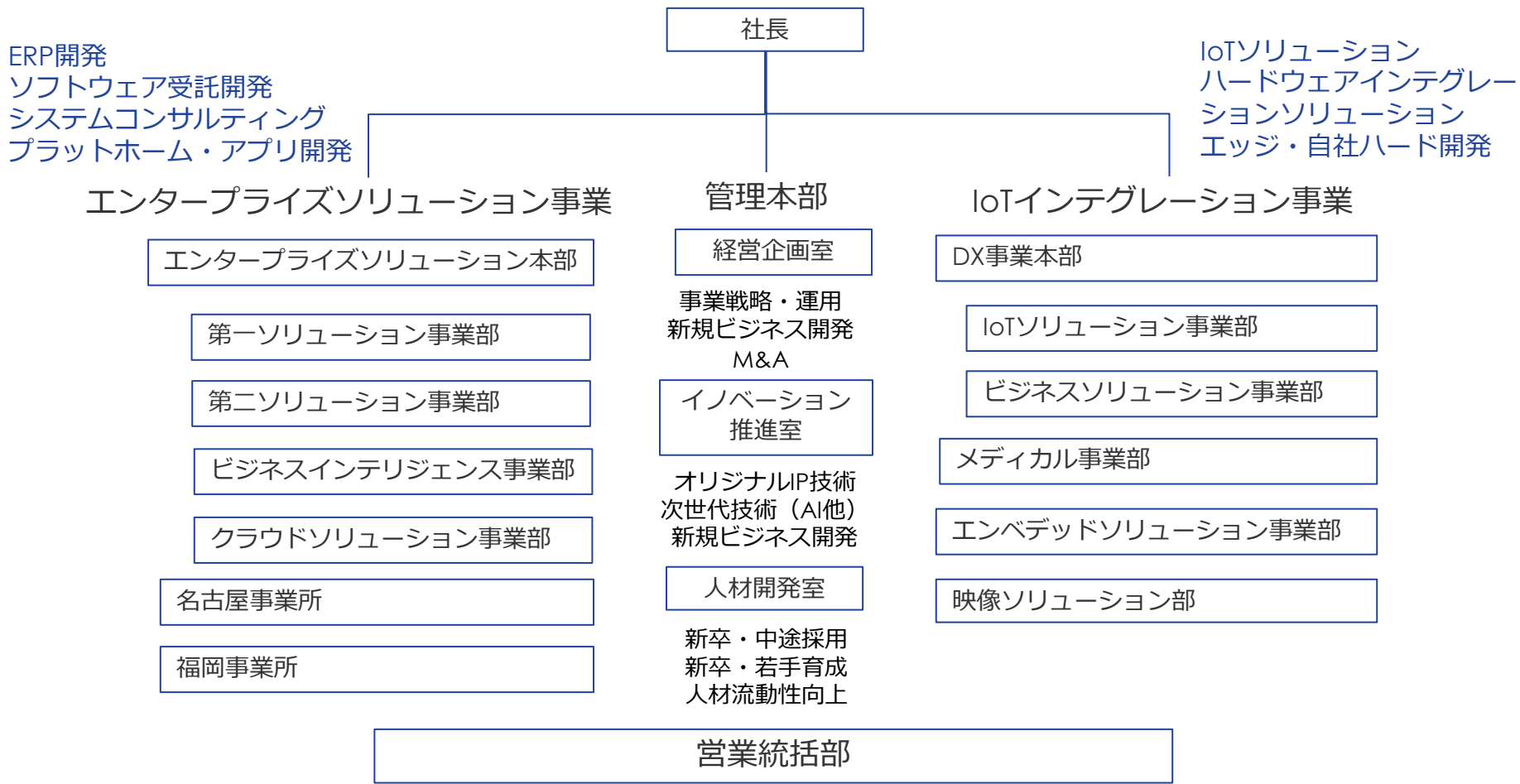
- 大口顧客商流をこなしつつ、リソースのマルチ化へのチャレンジ推進。特にAIエンジニア領域の拡張
- 引き続きの根強いローコードERP開発ニーズをkintone/kinterpでの対応力を上げながら対応、DX統合（※）も推進
- ビジネスインテリジェンス領域ではポストSAPの有力サービスTagetikの正式扱い開始、CPMニーズをBoardと両輪で加速
- TSRI引き合い数増加、大手コンサル・Sierとの連携案件化を推進
- AI Dynamicsとのプロジェクト化・事業連携好調、IoT分野のみならず幅広い領域での実案件・インプリ完了案件の増加

□ IoTインテグレーション事業

- DX事業本部としてIoT傘下にビジネスソリューション部門を吸収、IoTに加え製造現場からのERPニーズを統合展開
- 展示会での新規リード獲得は引き続き堅調、納期問題も一旦収束して新規提案数も順調に増加、AI/IoT/ERP複合提案
- 既存顧客の次フェーズ化とそれに伴う案件規模の大口化は引き続き順調に推移、きめ細かい提案での強みは健在
- konektiの機能拡充継続、WISE-PaaS提案・導入は堅調に推移。ストックビジネス化への布石は打てている
- 案件成約期間とセールスリソースを大幅に短縮可能なkonektiBOX展開を、代理店開拓と同時に推進

IoTでのきめ細かい提案ノウハウとERPノウハウの統合プロダクト推進

IoT・ビジネスソリューション（ERP）をDX事業本部として統合・3本部体制



両輪としての2セグメントーERPノウハウとIoTの融合

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

工事原価・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
機内食統合システム

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
艀給計画システム
出荷・梱包・検品システム構築
フリートコントロール

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

HTT(Hand Held Terminal) 検品システム
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

GIS 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
映像トレーサビリティ
作業者動線分析

データ取得

PLC/CNC/PC
各種センサ/電子媒体
高級システム連携
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



- ★ 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

アラート / 制御信号発信

メール通知
バトライト連動
掲掲装置発報
整備制御実行

ペーパーレス

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

観測モニタリング / 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・パートナー展開の発展継続

□ 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



TSRI

※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

- ウォルターズ・クルワーの経営管理(CPM)プラットフォーム CCH® Tagetik のリセラーパートナー契約を締結、本格提供開始
～日本企業のグループ経営管理のプロセスとデータの戦略的統合を支援～

全社的な経営管理

グループ経営管理 / 管理連結

各社 計画管理

事業別 業績管理

製品別 損益管理

販売計画

生産計画

業員計画

経費予算

その他 個別予算

各事業の個別管理

顧客×製品 採算管理

ライフサイクル採算管理

多次元分析
店別 / ブランド / 顧客別 / 素材別 / 等

M & A
シミュレーション

プロジェクト採算管理

研究費 進捗管理

設備稼働 運転管理

要因スキル管理

Input

Process

Output



オンライン入力機能
Excel/Web 入力



システム間連携機能
ETL 機能



予算管理



連結管理



開示/報告



経営ダッシュボード



定型レポート



非定型レポート、分析



経営管理プラットフォーム

リリース・取扱開始プロダクト・ソリューション紹介

- 予実管理を効率化し予算業務のDX化を加速するBoard「PL予実管理テンプレート」をリリース、企業ニーズを更に深掘り
～複雑な運用でも迅速な導入が可能、カスタマイズ自由な予実管理テンプレートをBoardで構築～

Board PL予実管理テンプレートのポイント



第53期(2024年3月期) 第2四半期決算の概要

第53期第2四半期(2023年4月~2023年9月迄)の業績および決算状況について

2024年3月期 第2四半期業績サマリー

P/L (百万円)	【単体】 2023.3期 第2四半期 (22.4~22.9)		【単体】 2024.3期 第2四半期 (23.4~23.9)		前年比	
					増減額	前年同期比
売上高	1,584		1,830		+246	15.5%
EBITDA*	0		147		+147	-
営業利益	▲22		122		+144	-
経常利益	29		175		+146	499.3%
四半期純利益	13		147		+134	999.8%

* EBITDA・・・営業利益 + 減価償却費

□ 売上高

- 既存の大型顧客からの増員要望や開発案件の増加、新規顧客の増加により増収

□ EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比増 24百万円

□ 営業利益

- 販管費増加 + 22百万円(7.4%)

□ 経常利益

- 主に出資先株式配当金a/c

【エンタープライズソリューション事業】 2024年3月期 第2四半期業績サマリー

(百万円)	2023.3期 第2四半期 (22.4~22.9)	2024.3期 第2四半期 (23.4~23.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	969 (9)	1,179 (9)	+210	+21.6%
EBITDA*	173	225	+52	+30.0%
売上原価 (内、セグメント間)	755 (11)	914 (0)	+159	+21.1%
販管費	45	46	+1	+2.2%
セグメント利益	167	218	+51	+30.5%

* EBITDA・・・セグメント利益 + 減価償却費

売上高

- 派遣常駐型・受託請負型共に増員要望、開発案件の増加

EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比増加 7百万円

売上原価（前期比）

- 材料費の増加 + 2百万円
- 労務費の増加 + 36百万円
- 外注加工費の増加 + 121百万円

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】 2024年3月期 第2四半期業績サマリー

(百万円)	2023.3期 第2四半期 (22.4~22.9)	2024.3期 第2四半期 (23.4~23.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	636 (11)	661 (0)	+25	+3.9%
EBITDA*	20	128	+108	+540.0%
売上原価 (内、セグメント間)	575 (9)	484 (9)	▲91	▲15.8%
販管費	54	62	+8	+14.8%
セグメント 利益	6	113	+107	+1,783.3%

売上高

- インダストリアルIoT分野の新規顧客増加
- メディカルソリューション分野の再来受付機販売も回復
- Carセキュリティライセンス収入及び船舶搭載用ソリューション収入の増加、一時収益の上期前倒し

EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比増加 15百万円

売上原価（前期比）

- 材料費の減少 ▲62百万円
- 労務費の減少 ▲13百万円
- 外注加工費の増加 +14百万円
- 期末仕掛品の減少 ▲23百万円
- 開発投資振替増加 ▲3百万円

セグメント利益

- 増収による増益

* EBITDA…セグメント利益 + 減価償却費

* 前年度において「エンタープライズソリューション事業」に含まれていたkinterpを主な販売プロダクトとしている「ビジネスソリューション事業 部」を「IoTインテグレーション事業」に統合して記載する方法に変更しております。

2024年3月期 第2四半期CF(キャッシュ・フロー)サマリー

(百万円)	2023.3期 第2四半期 (22.4~22.9)	2024.3期 第2四半期 (23.4~23.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
営業CF	▲63	129	+192	-
投資CF	▲27	▲73	▲46	▲170.3%
財務CF	▲86	▲85	+1	-
現金等増減	▲177	▲29	+148	-
現金等残高	2,498	2,459	▲39	▲1.5

□ 営業CF

- 税引前当期利益による収入
+175百万円 (前期は+29百万円)
- 棚卸資産の増加
▲62百万円 (前期は▲32百万円)
- 仕入債務の増加
+19百万円 (前期は▲18百万円)
- 役員退職慰労金の支出
▲197百万円

□ 投資CF

- 有形・無形固定資産取得による支出
▲26百万円 (前期は▲25百万円)
- 貸付による支出
▲46百万円

□ 財務CF

- 配当金の支払による支出
▲25百万円 (前期は▲26百万円)
- 長期借入返済による支出
▲60百万円 (前期は▲60百万円)

第53期(2024年3月期) 事業方針

今年度の重点項目について

2024年3月期 業績公表予想

- 第2四半期は、エンタープライズソリューション事業、IoTインテグレーション事業ともに、一部ライセンス収益の前倒しを除き業績の進捗は予想通りに推移中

P/L (百万円)	2024.3期		
	第2四半期	通期計画	対計画残額
	実績		
売上高	1,830	3,655	1,825
営業利益	122	150	28
経常利益	175	200	25
当期純利益	147	250	103

新経営体制での方向性

転換期－中長期的な視点での経営方針のリポートと再コミット

- ◆ 中期の経営指針・計画を策定・達成可能な組織への強靱化
- ◆ ERPとIoTそれぞれの経験値を取り込んだラッド独自のプロダクトコアサービス
- ◆ 事業フォーカスの一層の推進、エンジニアリングリソースの最適活用化
- ◆ AI/IoT/ERP軸のDXイネーブラーとしてのユニークポジションの確保
- ◆ IoTインテグレーション－製造業を中心にバーチャルの増加、ソリューションスイート確立
 - ◆ Konektiの更なる機能拡充、エッジプロダクト展開（BOX中心）
 - ◆ アドバンテック社との「共創」、WISE-PaaS&konekti、AIoT注力
 - ◆ DX本部としてIoT・ERP・BI…の全社ノウハウの集大成スイート開発
- ◆ エンタープライズソリューション－ERPノウハウ、エンジニア育成力を自社プロダクトへ
 - ◆ ハイブリッドワーク体制継続、50年以上培ってきた「育成」力の積極展開、採用強化
 - ◆ AIパートナー（AID）とのプロダクト・案件共同推進の更なる強化
 - ◆ ERP/CPMプラットフォームの再整理、対応人材の認定エンジニア数増強・高度化
- ◆ **AIエンジニア力増強**、人材採用の多様化・機動力増強
- ◆ コア・シード技術、人的拡充へのM&A積極展開、手元資金に限らない積極的調達、連結での規模拡大

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

<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。