



日本ラッド株式会社

第47期(2018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。

2017年11月16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**：7億7,283万円
 - **発行済株式数**：4,505,390株
 - **従業員数**：単体：302名、連結：305名(2017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

- **連結子会社** (2017年9月28日に所有全株式売却)
 - 株式会社アリーナ・エフエックス(86%)
第1種金融商品取引業(外国為替証拠金取引)

事業セグメント概要(第47期)

プロダクトマーケティング 事業

マルチタッチディスプレイシステム、
BIツール、Oblongソリューション、
セキュリティソリューション等
海外製品のローカライズ・導入支援

ビジネスソリューション 事業

業務系システムの受託開発、ソフトウェア
エンジニアリング・派遣事業
(決済系、金融系、公共系、流通系、物流系、
通信系など多彩な業務に対応)

IoTソリューション 事業

IoTインテグレーション事業、独自HW開発、
組込・制御系システム開発事業(車載、メ
ディカル向けシステム、通信・制御システ
ム)

クラウドソリューション 事業

AI・データサイエンス・ビッグデータ、ク
ラウドネイティブアプリケーションの開発、
クラウド移行支援、NW構築

第47期(2018年3月期) 第2四半期決算の概要

上半期(2017年4~9月)の業績および決算状況についてご説明します。

※すべて連結数値でのご説明になります。

2018年3月期 第2四半期 業績サマリー

- ◆積極採用、人材投資による固定費増加により上半期は赤字
- ◆子会社売却による特別利益55百万円の発生、グループ経営整理・見直し一巡

P/L (百万円)	2017.3期 第2四半期 (16.4~16.9)	2018.3期 第2四半期 (17.4~17.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高	1,510	1,434	▲ 76	-5%
EBITDA*	54	▲45	▲ 99	-
営業利益	41	▲63	▲ 104	-
経常利益	32	▲62	▲ 94	-
当期純利益	273	▲6	▲ 279	-

* EBITDA・・・営業利益 + 減価償却費

2018年3月期 第2四半期 セグメント別業績サマリー

プロダクト マーケティング事業

売上高：272百万円
セグ利益：11百万円

前年同期：▲25百万円
前年同期：▲25百万円

- 高機能ビデオウォール、マルチスクリーンディスプレイ関連販売が牽引

ビジネス ソリューション事業

売上高：844百万円
セグ利益：123百万円

前年同期：▲56百万円
前年同期：▲86百万円

- 主要顧客ベースは堅調、地方事業の業績不振

I o T ソリューション事業

売上高：252百万円
セグ利益：▲1百万円

前年同期：+7百万円
前年同期：▲13百万円

- 戦略的投資分野・アドバンテック社とのパートナーシップ締結完了・全社資源注力し事業拡大中

クラウド ソリューション事業

売上高：60百万円
セグ利益：1百万円

前年同期：▲2百万円
前年同期：▲1百万円

- 戦略的投資分野・ディープラーニングなど先端テクノロジー系開発を担当

2018年3月期第2四半期 連結CFサマリー

- ◆ 前期は不動産売却、当期は子会社売却による投資CFの改善に伴う現金等残高増加
- ◆ データセンタ売却後3期連続して安定したCF黒字を実現

(百万円)	2017.3期 第2四半期 (16.4~16.9)	2018.3期第2四半期 (17.4~17.9)	前年同期比	
			増減額	前年同期比
営業CF	124	57	▲ 67	-15%
投資CF	649	72	▲ 577	-
財務CF	▲ 55	33	+ 88	-
現金等増減	716	163	▲ 553	-
現金等残高	1,422	1,535	+113	+108%

2018年3月期 連結業績公表予想の進捗

◆売上の下期偏重トレンドは継続

連結P/L (百万円)	2018.3期		
	第2四半期	通期計画	対計画残額
	実績		
売上高	1,434	3,650	2,216
営業利益	▲63	250	313
経常利益	▲62	260	322
当期純利益	▲6	270	276

今後に向けた経営施策

下期以降の重点施策についてご説明します。

※すべて連結数値でのご説明になります。

当社の状況と今後の指針

◆ 当社の状況

- ◆ 不採算製品・不採算事業の整理が一段落し、**戦略的再投資のフェーズ**
- ◆ 注力分野であるIoT/AIは中長期的視点で積極的に戦略投資を行いつつ、短期収益化可能案件に開発・営業リソースを投下している
- ◆ 受託型ビジネスエリアでは人材ネックのため、新卒を中心に積極採用し順調に育成中、利益圧迫要因でもあるが、今後の企業成長のために、いま必要な投資段階

◆ IoT分野での大型パートナーシップ実現

- ◆ 産業用PCの世界リーディングカンパニーであるアドバンテック社（本社：台湾）とIoT分野における戦略的提携
- ◆ AI技術も活用し、**インダストリアルIoT**（IIoT）の分野で先端的ソリューション提供目指す

◆ 海外企業とのパートナーシップ拡大

- ◆ 海外製品ローカライズ実績豊富な経験を活かし、海外の技術系企業の製品や技術を積極導入中

事業セグメント別の課題と施策

プロダクトマーケティング 事業

ヒット商品ありきの事業であり、継続的なヒット商品の開発や海外企業とのパートナーシップに注力

IoTソリューション事業

製品寿命を迎えつつある旧来型ハードウェアが多い事業エリア
新製品開発およびIoT型のビジネスモデル改革に注力

ビジネスソリューション 事業

事業規模が人材規模に比例するビジネスモデルであり人材の獲得と育成が課題
新卒育成を中心に若手技術者の増員に注力

クラウドソリューション事業

世界中が注目するAIなど先端技術エリア
最新技術の取り込みや人材育成、
海外技術企業とのパートナーシップ、
クラウド各社とのパートナーシップ拡大に注力

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

<http://www.nippon-rad.co.jp/>

<http://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