



日本ラッド株式会社

第49期(2020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。

2020年5月29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：304名 (2020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

- 関連会社 ライジンシャ

Topics (IoT続伸、エンタープライズ堅調)

概ね予想通りの事業進捗、IoTソリューションは増収増益、エンタープライズソリューションも顧客ポートフォリオ組み換え、人員確保難で売上やや苦戦するも増益プラットフォームパートナービジネス好調、メディカルも堅調に推移

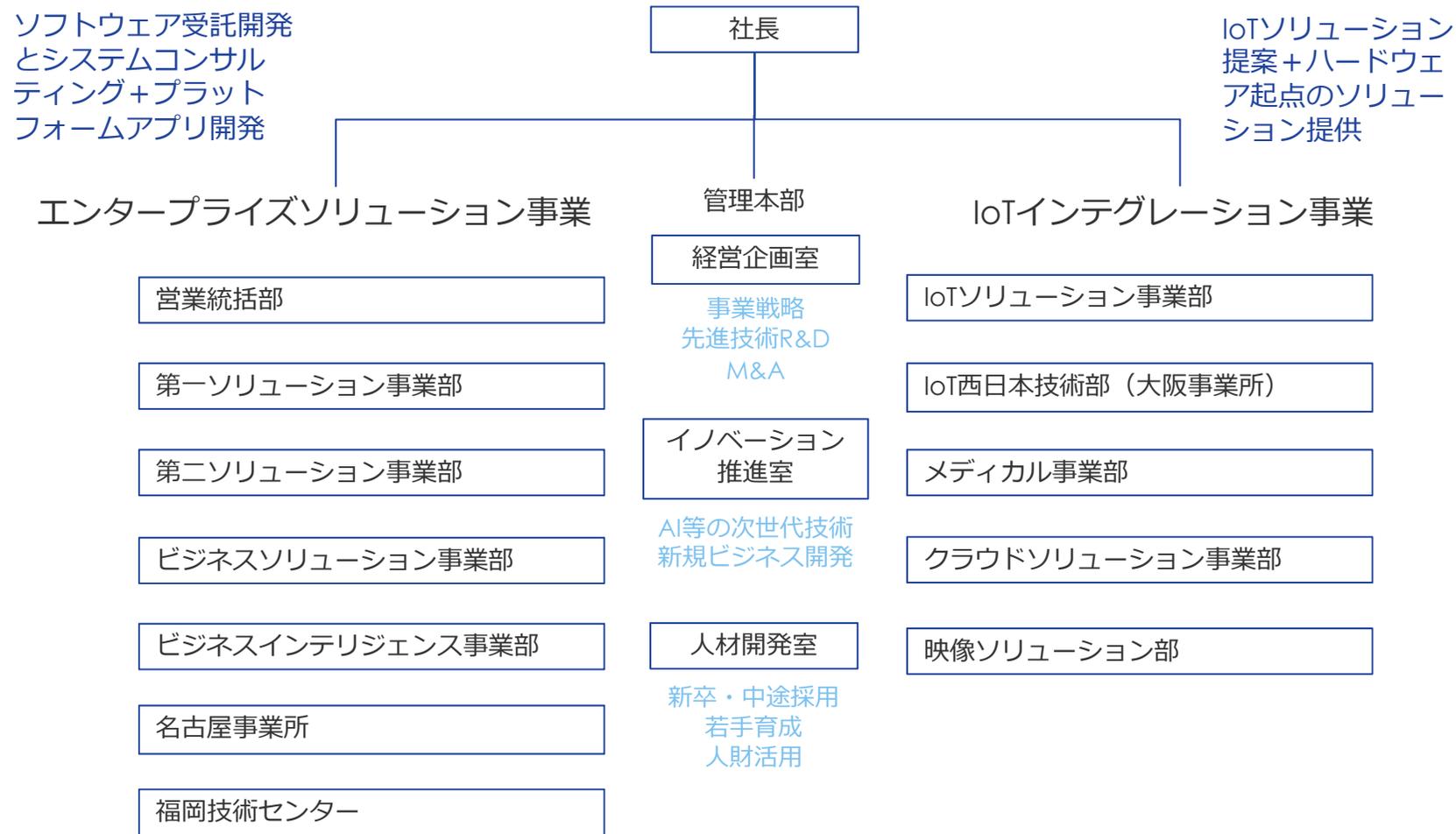
□ エンタープライズソリューション

- 大口顧客依存・プロジェクト形態の見直しーリモートワーク体制確立に向けて進捗
- ビジネスインテリジェンス (BI)ーBoardソリューションの営業大幅伸長、体制強化
- Kintoneプラットフォームでのビジネスアプリケーション開発好調、体制強化
- RPA・プロダクト提案事例の増加、インテグレーション取り込み要望
- NeoPulse AI引き合い多数、PoC実行案件など、市場としての手ごたえ

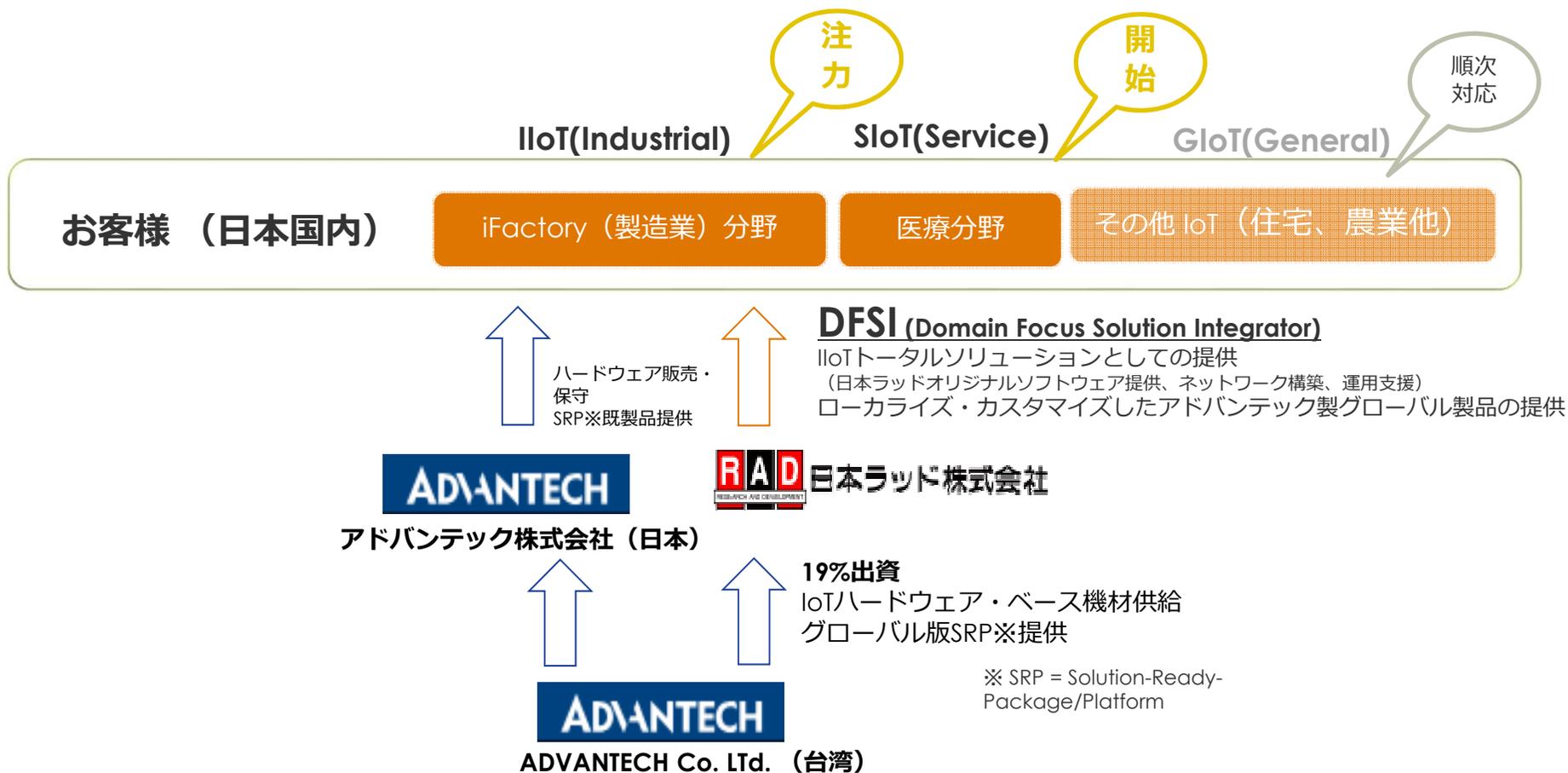
□ IoTソリューション

- 案件、クライアントの大口化、リピーター化定着
- 展示会・セミナーからのリード好調、商談成立期間の短縮傾向
- IJ/アドバンテックとの日本リージョンクラウド展開ー高セキュア案件対応
- 自社ブランドKonektiプラットフォームの機能大幅増強、入り口提案力の強化
- SIoT (メディカル) 分野でのアドバンテック提携ー感染症対策ソリューション

2大セグメント組織体制の安定化



アドバンテック社との取り組み—メディカル分野拡大



インダストリアル（製造業）分野対応のIIoTへの重点リソース投入で日本国内におけるマーケットリーダーを狙える立ち位置、蓄積されたノウハウのプラットフォーム化の進展で提案の幅、スピードが大幅に増加、メディカルを中心としたサービスIoT部門の多彩な商品群を複合的かつ統合的に市場に投入する体制が構築できつつある

WISE-PaaS/Konektiプラットフォームの進化 提案期間の大幅な短縮と入り口営業力の強化

ラッド流 Internet of Things



WISE-PaaS JP/Konekti Ex等の増強で、国内製造業向け提案力が大きく増加することを期待

第49期(2020年3月期) 通期決算の概要

第49期通期(2019年4月~2020年3月迄)の業績および決算状況についてご説明します

2020年3月期 通期業績サマリー

P/L (百万円)	2019.3期 (18.4~19.3)	2020.3期 (19.4~20.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高	3,338	3,422	+ 84	+ 2.5%
EBITDA*	109	137	+ 28	+ 25.7%
営業利益	74	103	+ 29	+ 39.3%
経常利益	81	108	+ 27	+ 34.2%
当期純利益	34	84	+ 50	+ 147.6%

* EBITDA・・・営業利益 + 減価償却費

売上高

- IoTソリューション事業が増収

EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比同程度 34百万円

営業利益

- 販管費が増加 +40百万円

当期純利益

- 名古屋事業所の入居ビル取り壊しによる移転費用の受取補償金a/c、資産除去債務戻入益a/cの発生
- その他有価証券の時価評価による投資有価証券評価損a/cの発生

【エンタープライズソリューション事業】2020年3月期 通期業績サマリー

(百万円)	2019.3期 (18.4~19.3)	2020.3期 (19.4~20.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	2,032 (5)	2,001 (11)	▲ 31	▲ 1.5%
EBITDA*	381	406	+ 25	+ 6.6%
売上原価 (内、セグメント間)	1,542 (0)	1,481 (0)	▲ 61	▲ 4.0%
販管費	110	116	+ 6	+ 5.5%
セグメント 利益	379	404	+ 25	+ 6.6%

* EBITDA…セグメント利益 + 減価償却費

□ 売上高

- パートナー技術者の確保難で、売上高は減少

□ EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比同様程度 2百万円

□ 売上原価

- 労務費の増加 +17百万円
- 外注加工費の減少 ▲103百万円
- 期末仕掛品の増加 +26百万円

□ セグメント利益

- 売上高減収も原価減により増益

【IoTインテグレーション事業】2020年3月期 通期業績サマリー

(百万円)	2019.3期 (18.4~19.3)	2020.3期 (19.4~20.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	1,312 (0)	1,431 (0)	+119	+9.1%
EBITDA*	101	129	+28	+27.7%
売上原価 (内、セグメント間)	1,105 (5)	1,185 (11)	+80	+7.2%
販管費	134	144	+10	+7.5%
セグメント利益	72	101	+29	+40.3%

* EBITDA…セグメント利益 + 減価償却費

売上高

- IoT分野の売上高の増加
- Carセキュリティライセンス収入の増加

EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比同程度 27百万円

売上原価

- 材料費の増加 +146百万円
- 労務費の減少 ▲12百万円
- 外注加工費の減少 ▲79百万円
- 開発投資振替 ▲20百万円

セグメント利益

- 販売費用の増加 10百万円
- 事業拡大による増収増益

2020年3月期 通期CFサマリー

(百万円)	2019.3期 (18.4~19.3)	2020.3期 (19.4~20.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
営業CF	176	88	▲88	▲50.0%
投資CF	▲134	▲95	+39	-
財務CF	1,626	▲148	▲1,775	-
現金等増減	1,668	▲155	▲1,824	-
現金等残高	3,250	3,094	▲155	▲4.8%

□ 営業CF

- 税引前当期利益による収入
+109 (前期は+80)
- 売上債権の増加額による支出
▲43 (前期は▲18)
- 仕入債務の増加額による収入
+43 (前期は+19)

□ 投資CF

- 有形・無形固定資産取得による支出
▲34 (前期は▲30)
- 投資有価証券の取得による支出
▲54 (前期は▲100)

□ 財務CF

- 前期は割当増資・自己株式処分による収入
+1,102
- 前期は長期借入による収入
+600
- 長短期借入返済の増減額による支出
▲122 (前期は▲17)

第50期(2021年3月期) 事業方針

今年度の重点項目についてご説明します

コロナ影響とポストコロナ体制の構築

- 当社のリモートワークの状況
 - 早い段階で準備を進めてきたこともあり、非常事態宣言後速やかに全社員の9割程度がリモートワークに順応 → 6月以降、段階的に解除の予定
- 業績への影響
 - 49期業績に関し直接的な自社業務・業績影響は期間も限定的であり比較的軽微に抑えられた
 - 50期業績に関しては、現在もコロナ終息の出口が見えきっていない状況下、大口顧客企業を中心に全体的な投資抑制傾向の意向が示されており、状況改善とともに復活する可能性もありつつ少なくとも一部業界、プロジェクトについてはプロジェクト延期や中止の可能性が予想され新しい商流を創出して成長力を維持する施策を検討している

具体的な業績への影響については現時点では予想が難しいため、営業の本格的な再開後見通しがつき次第の開示予定
- ポストコロナに向けた新たな体制、新しい社会構造に適合したビジネスチャンスの創出
 - 書類文化、押印文化の見直し気風を受けて電子契約（電子押印）システム大手の株式会社ワンビシアークイブズ（製品名「WAN-Sign」）と業務提携（2020年4月）
 - WAN-Signは契約当事者双方が秘密鍵を持つことによる「実印版」に対応しており、取締役会議事録等を電子的に成立させるための法的要件も満たす数少ない電子契約システム
 - 今後、当社はWAN-SignのAPI（Application Programming Interface）を活用したERPシステム等への組み込み連携開発等を請け負うことで合意
 - アドバンテックとのコロナウィルス感染拡大防止ソリューションー**全社全領域での営業提案**を行いソリューションインテグレーションとしての中核となることを期待
- 旧来型のシステムインテグレーター商流に加え、リモートワークを中心にしたリソース流動性の確保とプロジェクトマネジメント体制を確立、営業・開発提案力を強化する体制づくり

引き続きES × IoTの2本柱を核とした成長戦略 ポストコロナ時代のSI変革

- ◆ IoTインテグレーション事業
 - ◆ アドバンテック社のDFSI・WISE-PaaSプレミアパートナー
 - 引き続き日本市場における最重要戦略パートナーとして「共創」路線維持
対応分野の増加 (IIoT、SIoTを軸にプロダクト増加の積極検討)
 - ◆ **Solution-Ready-Platform(Package)、プラットフォーム提案**で営業効率の強化・向上
- ◆ エンタープライズソリューション事業
 - ◆ 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、パートナーリソースの積極的な展開、PMサイドの強化による案件拡大
 - ◆ 客先環境に依存しない開発インフラとリソース体制の構築、リモートでの開発力増強
 - ◆ **技術オリエンテッド**な企業として、AIソリューションの**本格的**提案を行う

- ◆ 上記を軸にしたGrowth Plan（中期経営計画）を策定しつつ
手元資金等を活用しM&A展開、連結グループでの規模拡大を行う



ソリューション提携展開ーポストコロナSIに必要な多彩な顔触れ

- ソリューション&テクノロジーパートナー提携を積極的に展開
ポストコロナ時代のニーズに迅速に対応していくソリューション取り入れ



アドバンテック株式会社



NTTコミュニケーションズ株式会社



エッジクロスコンソーシアム



サイボウズ株式会社



Amazon Web Services, Inc.



DIMENSIONAL MECHANICS

Dimensional Mechanics Inc.®

Realize

Make IT Real Business



Authorized Software Value Plus Business Analytics

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