



2024年5月13日

各位

会社名 日本ラッド株式会社  
代表者名 代表取締役 大塚 隆之  
(コード4736 スタANDARD)  
問い合わせ先 取締役 経営企画室長 土山剛  
(TEL . 03 - 5574 - 7800 )

#### 中期経営計画策定のお知らせ

当社は、本日の取締役会において、中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）を決議いたしましたので、添付資料のとおり、お知らせいたします。

以上



日本ラッド株式会社

**NIPPON** **RAD**

Midterm Business Plan for Year 2024 - 2026 Phase I

中期経営計画2024

# 挑戦の歴史とDNA

IBM コンピュータ互換  
インターフェース開発

プログラム自動合成  
システム (AI)

UNIX ベース  
自社開発 OS

CT スキャンソフト  
“MUMPS” 活用研究

警視庁交通管制センター  
システム開発

多次元  
データベースソフト  
” TM1” 独占販売

流体力学研究所の  
サーバ冷却技術を活用して  
データセンター事業開始  
(AWS は 2006 年スタート)

1971年

1982年

1984年

1991年

1995年

1996年

2002年

無謀な挑戦

今も息づく技術



ハードウェア・  
組み込み技術



AI 基礎技術



車載・船舶向けオン  
ボードライセンス



IT ヘルスケア  
(自動再来受付機事業)



マルチ画面  
映像制御技術

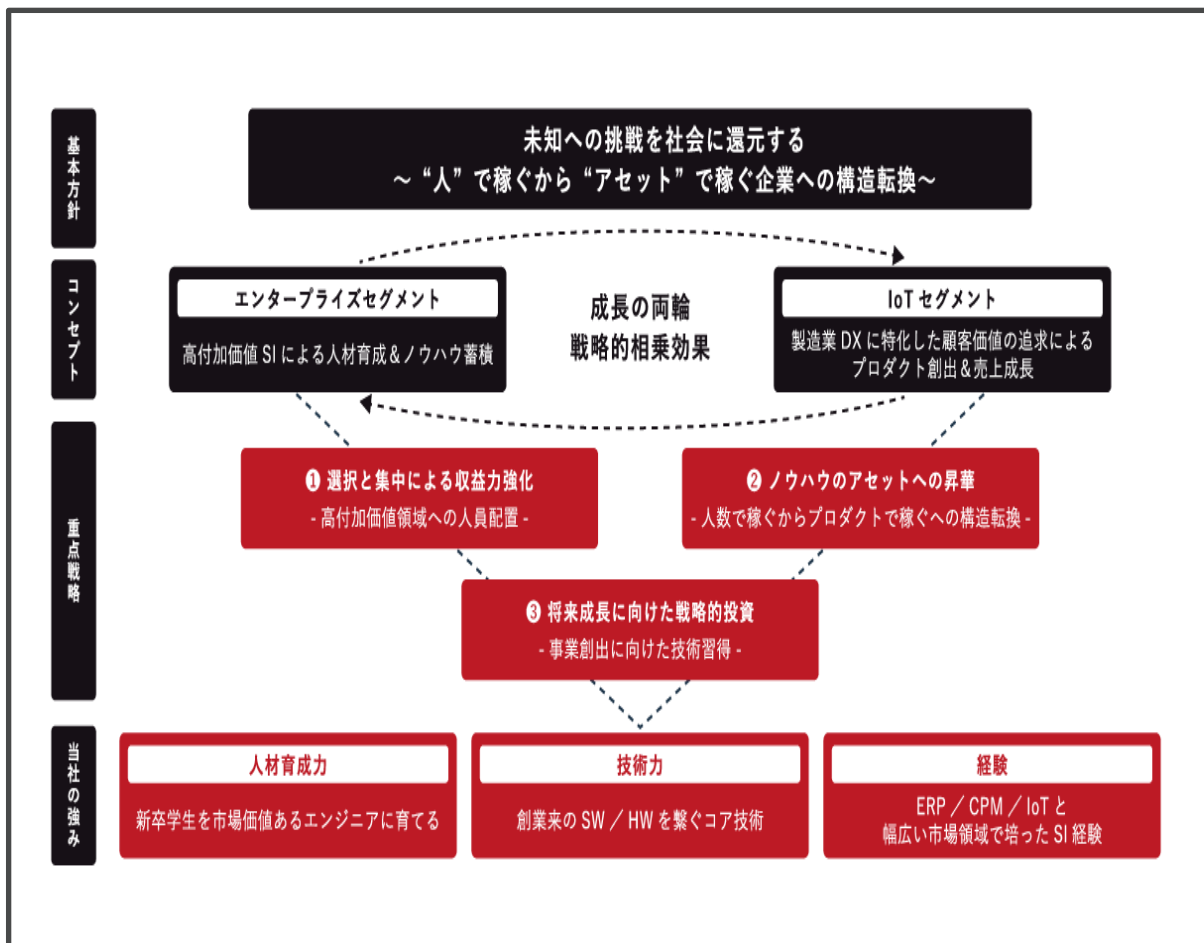


IBM Cognos TM1→BOARD→  
BI 事業へ

# 中期経営計画（2024-2026）サマリー

## Toward “Be a Data Handler” by 2029

### 基本方針



### 重要経営指標（第2フェーズは参考のみ）

構造転換Ph.1 2024-2026	刈り取りPh.2 2027-2029
売上 単体42億	売上 単体60億 (連結80~100億目標)
営業利益/率 2.9億/7.0%	営業利益/率 4.8億/8%~
配当性向 現状維持	配当性向 向上検討
戦略ドメイン IoTセグメント 30→45% 15億→20億	戦略ドメイン IoTセグメント 45→50%~ 20億→30億
当年度利益の最大1/2、最低5千万円をR&D・製品開発投資期間中に連結グループへ・AI/プロダクトシナジー型M&A	

# 中期経営計画の位置づけ(2024-2026：第1フェーズ)

## 重要な環境の変化

- ・国内生産年齢人口の減少により技術人材の獲得激化
- ・DXの浸透でユーザ企業での内製化が進行
- ・グローバルプラットフォームの躍進

→長期的には受託開発のマーケットが縮小する可能性

これまで受託開発で培ってきたノウハウをアセットに昇華させ、“人”で稼ぐ+“プロダクトとビジネスモデル”で稼ぐ構造に売上利益と引き換えにしてでも変革する必要性

2024-2026(第1フェーズ)

構造転換の土台構築

戦略領域の明確化と人的投資

プロダクトアセット拡充

2027-2029 (第2フェーズ)

“Be a Data Handler”へ

様々なプラットフォーム間、  
SW/HWを超えてデータを繋ぐ

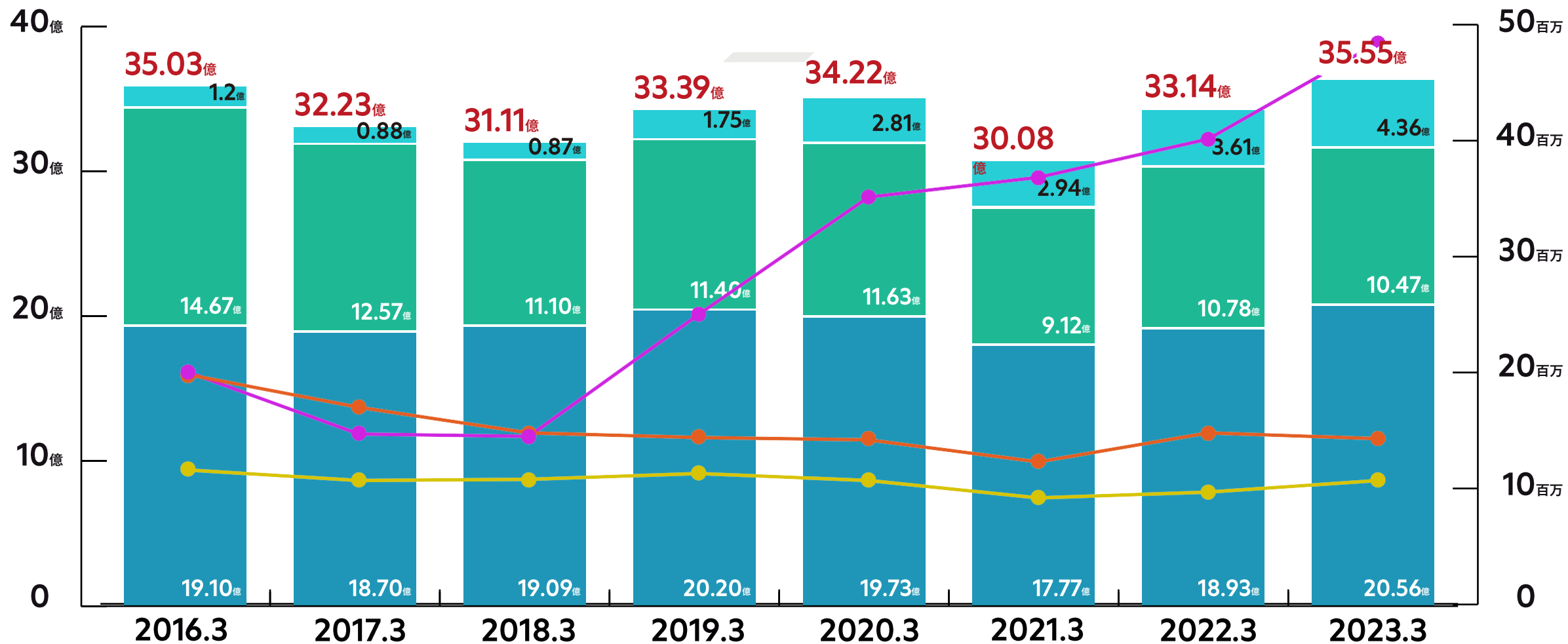
2030～Beyond

オンリーワンのThe Data  
Assemblerへ

(マルチプラットフォームデー  
タハンドル・高度SI・コンサル  
ル・プロダクト)

これまでIoT/ERP/CPMと幅広いレイヤで開発経験を培ってきた事、SWだけでなくHWも扱えるエンジニアを社内に有する事、これらを当社の強みと捉え“Be a Data Handler”を全社指針に構造転換を図る

# 成功事例－エンベデッドソリューションの成長軌跡



船舶・車載系プロダクト・ライセンスビジネスとして立ち上げたエンベデッドソリューションが10年かけて急速に成長、IoT/DX事業も同様にプロダクトアセット型の成功体験を辿れると確信

■ Emb 全体の売上 ■ IoT 全体の売上 ■ ES 全体の売上 ● Emb1 人当たりの売上高 ● IoT1 人当たりの売上高 ● ES1 人当たりの売上高

# エンタープライズソリューション本部戦略 (全社的育成観点の重要性)

全社ソフトウェア開発力の基盤であり原動力であり、エンジニア育成については確固たる基盤を持っているが、案件の大型化・長期化などに伴いローテーションの必要性が高まっている

お客様毎に様々な開発環境・顧客関係

- ・ 準委任型⇔一括請負型
- ・ 常駐型⇔持ち帰り型
- ・ ビジネスパートナー/社員比率

- ・ レガシーシステム保守
- ・ 新規システム開発
- ・ 価格適正化

- ・ ノウハウ蓄積→効率化→俗人化
- ・ 離職率

単年度の売上最大化の為に  
社員スキルと事業収益のアン  
マッチが生まれる



更に優秀な人材は評価され  
益々そのプロジェクトから  
抜けられなくなる



- ・ 人材ローテーションと付加価値提供のサイクル
- ・ 売上成長のDXと人材育成のESというロール分けを目指す

・ より機動的な案件運用を目指し顧客ポートフォリオ刷新を進めていたが、コロナ禍においてハイブリッド/リモート運用の確立等優先の中保守的な展開

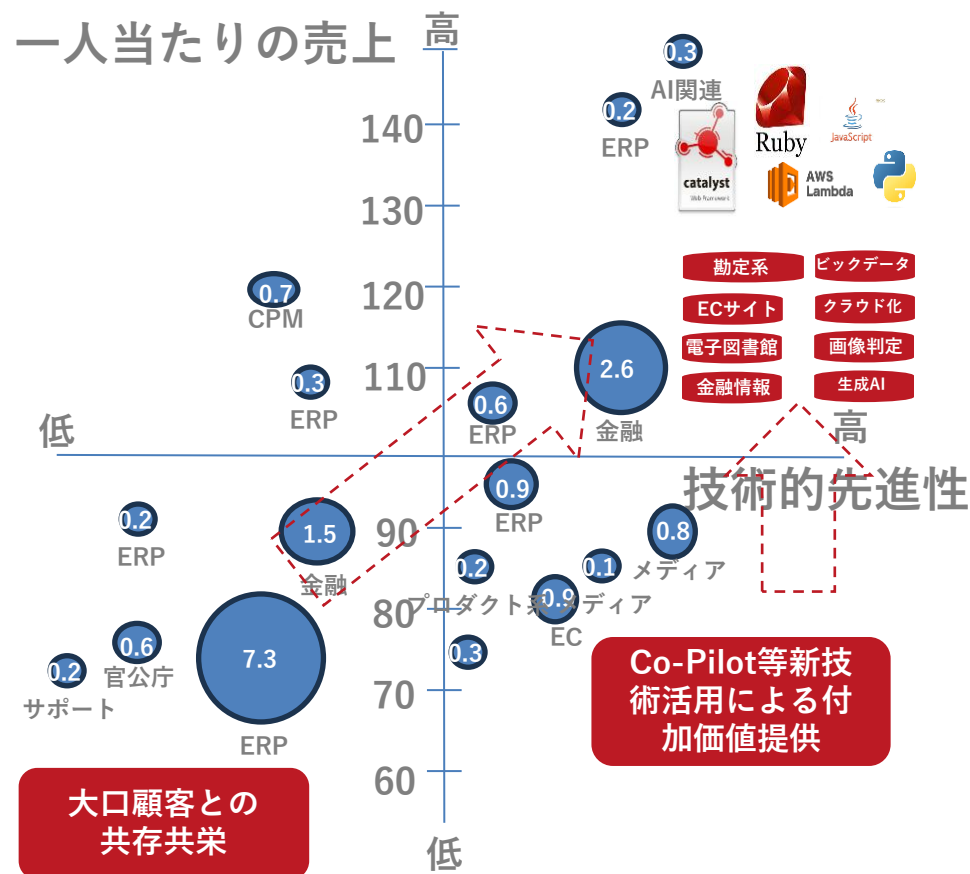
・ ポストコロナにおいても経済状況の回復に伴い既存のお客様を中心に旺盛なソフトウェア開発需要があり、互恵的な観点から優先的に対応

・ リソース調達の難易度は引き続き高く、転職市場も活況であり、キャリアパス観点での全社での横断活用が必要

# エンタープライズソリューション本部戦略

## (全社人材の顧客案件ベースでの育成・高度化の役割重視)

- ・顧客ポートフォリオ見直し、高スキル人材と高収益事業をマッチング、人員ローテーション
- ・多様な開発環境（顧客）の中で、社員がスキルアップ・キャリア形成できる体制を整える

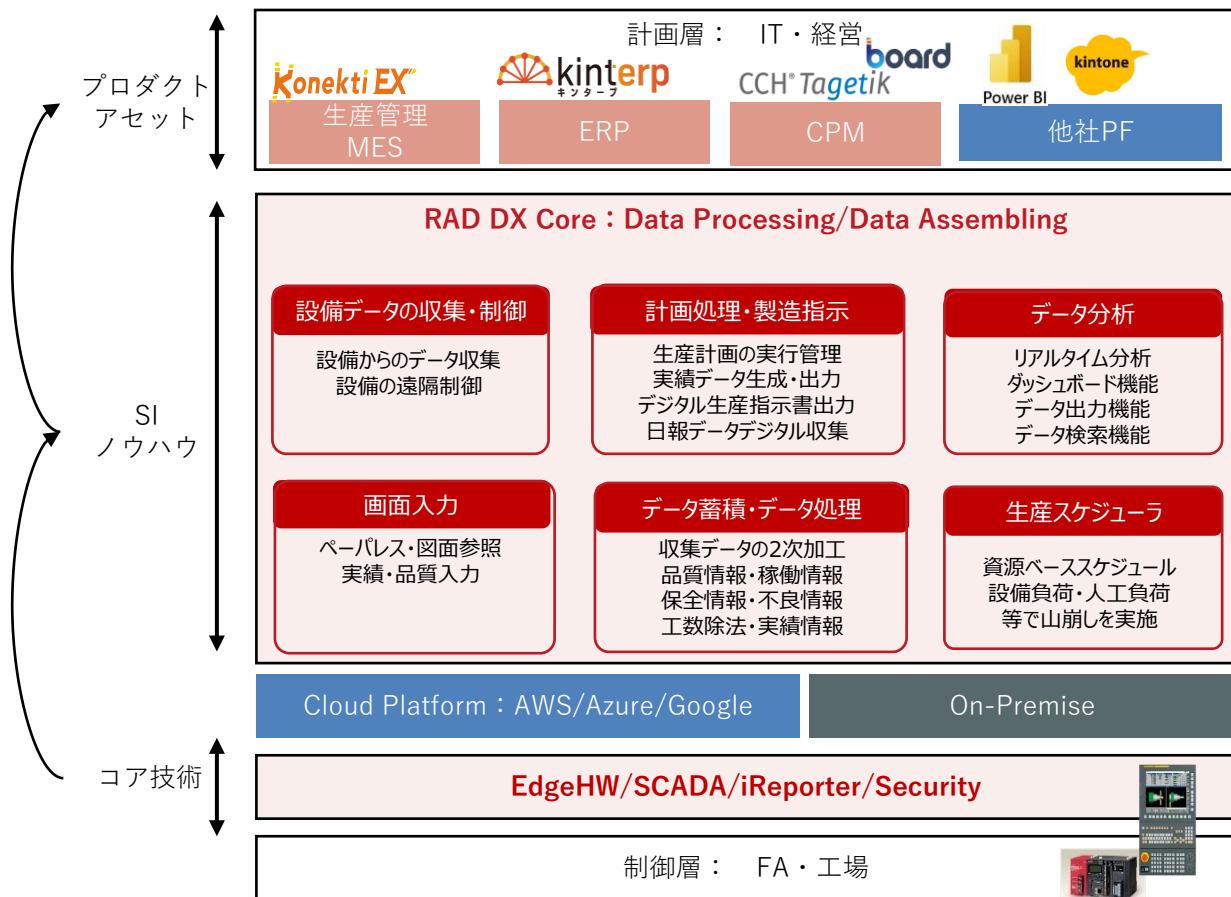


主な事業	売上高 2024→2026
第1・第2ソリューション事業部	15億 → 17億
クラウドソリューション事業部	2.5億 → 2.75億
ビジネスインテリジェンス事業部	2.5億 → 2.75億
エンタープライズソリューション本部	20億 → 22.5億



# DXソリューション本部戦略 (プロダクトアセットの方針確定・構築の基盤完工)

当社が創業以来強みにしてきたHW技術をコアに、IoT領域で積上げたノウハウをプロダクトアセットに昇華、ソリューションスイート化することで、人数に依存しない基盤構築を必遂



- ・現場から経営までが利活用できるデータハンドリングノウハウをプロダクト化しアセット化
- ・マルチクラウド/マルチプラットフォーム対応を顧客視点で実現できるデータハンドラー・データアSEMBラーとしてのライブラリ的サービス開発
- ・開発人員・コスト増での一時的利益減も織り込みつつ、3期目でのプロダクトアセット運用を目指す

	売上高 2024→2026	利益率 2024→2026
IoTセグメント合計	17億 → 19億	12%へ

# 投資・M&A戦略

## (プロダクトシナジー型M&A主眼)

- ・本中計期間内において確実に連結経営体制としグループシナジーを追求する
- ・IoT/DXにおけるプロダクトアセット開発重視の全体方針に沿ったプロダクトシナジー型のM&A・投資にプライオリティを置き、従来型の人的リソース獲得を主眼としたM&Aもオープンに検討する
- ・当社オリジナルIPであるkonecti/kinterpを始めとしたプラットフォーム型サービスの機能拡充については、各年度の利益の最大50%、最低でも50百万円の開発投資を行う
- ・アドバンテックとの関係性を活用し、マルチクラウド・マルチプラットフォーム対応開発やIoT/DXの有望な投資先に対するアプローチを共同で検討する
- ・Emerging Technology、中でも引き続き最も重要な分野である**AI分野**についても重点的に検討する
- ・人材獲得難・転職市場の活況を鑑み既存人的資本に対する投資、特に給与増・人員増については同様に重要であると考え、積極的に投資していく

# 経営目標（単体→グループへ）

（単位：百万円）

	2024/3 実績	2025/3 計画	2026/4 計画	2027/3 計画		2027/3 連結目標 (参考数字)
売上高(※)	3,984	3,863	3,950	4,210		5,000
営業利益	266	150	200	295		-
営業利益率	6.7%	3.9%	5.1%	7.0%		
経常利益	321	200	250	345		-
経常利益率	8.1%	5.2%	6.3%	8.2%		
当期純利益	327	317	232	315		-
当期純利益率	8.2%	8.2%	5.8%	7.5%		

# 未知への無謀な挑戦を社会（&顧客と社員の成長） に還元する

NO MISSION IS IMPOSSIBLE.

RAD のミッション

創業50年の老舗が燃やす  
ベンチャースピリット。