

第47期(2018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。

2018年6月1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：300名 (2018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

事業概要(第47期)

- IoT、クラウドの事業構造転換は順調に推移。不採算製品の販売終了に伴い売上は一部減少したものの、新製品のラインナップ拡充と自社製品開発が大きく進展。

プロダクトマーケティング

マルチタッチディスプレイシステム、高機能マルチディスプレイスイッチ、BIツール、Oblongソリューション等、当社ユニークな有力外部プロダクトの提案販売・導入支援
ディスプレイプロダクトの売れ筋集中と拡充

ビジネスソリューション

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、通信系中心に顧客の多様化推進中)
大口化・工程改善による利益率向上進行

IoTソリューション

IoTインテグレーション事業、高柔軟性の独自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)
アドバンテックプロダクトを軸にしたIoTソリューション提案体制の大幅拡大

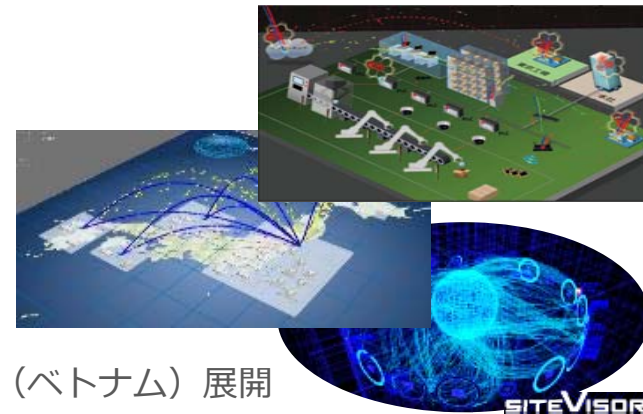
クラウドソリューション

AI組込プロダクト、クラウドネイティブアプリケーションの開発、お客様のクラウド移行支援、データセンター、NW等高度総合コンサルティング事業
自社設備依存の業態からコンサルティング型の業態へ転換

事業別トピックス(1)

<プロダクトマーケティング事業>

- セキュリティ製品ラインナップの拡充
 - NW可視化ツール「NIRVANA-R」東南アジア（ベトナム）展開
 - 複合型セキュリティソリューション「Malion」展開好調
- BIソリューション
 - 「書き込めるBIツール」Board案件提案順調、案件大口化進行
 - ビッグデータ活用展等イベント出展数増、定期個別セミナー引き続き活況
 - Board本体の好調を受け、グローバルクライアント展開の増加
- マルチスクリーンディスプレイDLPの製造中止を受け構造転換
 - PLANAR社マルチタッチディスプレイの新モデル展開
 - DEXON社最新鋭DXWallコントローラ「DXN5000シリーズ」官公庁案件を中心に引き続き好調、新マルチスイッチの採用検討
 - Oblong社「Mezzanine」次世代会議システム導入拡大（本社7Fデモルームの拡充、セミナー増）



事業別トピックス(2)

<ビジネスソリューション事業>

- SES+請負の受託開発への案件シフト引き続き順調に推移、受注額、利益率増へさらに貢献
- B2C、B2B2C事業者様向け請負開発案件伸長
- IoT連携案件増、Kintoneプラットフォームでの提案力・案件数の大幅伸長

<クラウドインテグレーション事業>

- **機械学習、ディープラーニング、AI関連事業へと拡大展開中**
 - 医療機関向け高度インテグレーションシステムの開発
 - RPAプロバイダとの連携モデル
- **データセンター事業の均衡・安定化**
 - コスト削減効果が顕在化、安定運用フェーズへ
- **AWS、Cloudn、Azure等有力クラウドサービスとの連携強化**
 - **AWSスタンダードテクノロジーパートナー**。対応技術有資格者を増強中
 - 他社クラウドを積極活用した高度クラウド化・ネットワークコンサルテーション案件の増加
IIoT提案におけるネットワーク・クラウドの統合提案

事業別トピックス(3)

<IoTソリューション事業>

- アドバンテック社とのIIoT事業分野での連携が極めて順調に推移。資本業務提携へと展開
- IIoT向け展開を基軸にした既存商品群の統合と本格的ライセンス展開
 - 当社開発IoTプラットフォーム「Konekti™」とアドバンテックソリューション（ex.WebAccess、WISE-PaaS等）との統合的提案が好評
 - その他分野（農業等）向けIoTソリューション開発進行、フィールド投入進捗
 - 船舶搭載用スマートタッチパネルモニタ製品出荷順調、グローバル展開進捗
 - 自動車向けセキュリティライセンス事業の本格的収益貢献スタート

<メディカル分野>

- メディカルシステム機器の新型化進行
 - 新診療再来受付機（モデルMIS-8800）好評、順調に置き換わり推進
 - 保険証認証システムのファーストクライアント展開進行
 - 中～大型案件の延期重なる

第47期(2018年3月期) 決算の概要

第47期(2017年4月~2018年3月)の業績および決算状況についてご説明します。

※すべて単体数値でのご説明になります。

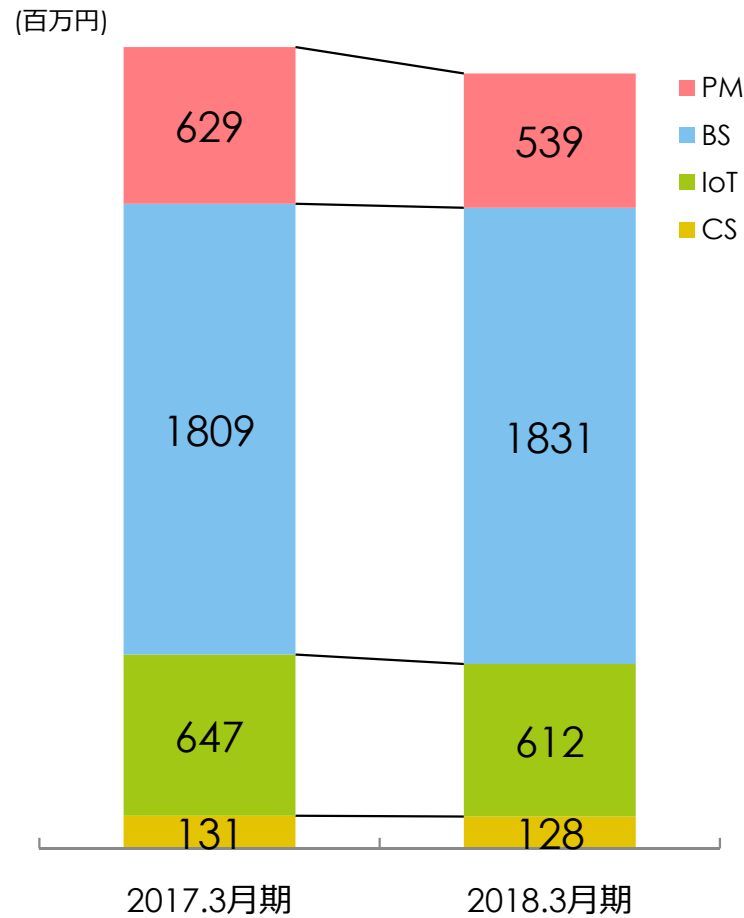
2018年3月期 業績サマリー

- ◆ 子会社株式売却益による特別利益の発生
- ◆ 2017年9月に子会社株式を売却したことにより、非連結決算会社に移行

P/L (百万円)	2017.3期 (16.4~17.3)	2018.3期 (17.4~18.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高	3,219	3,110	▲ 109	-3%
EBITDA*	+254	+200	▲ 54	-21%
営業利益	232	167	▲ 65	-28%
経常利益	241	177	▲ 64	-27%
当期純利益	252	227	▲ 25	-10%

* EBITDA・・・営業利益 + 減価償却費

2018年3月期 セグメント別売上高



□ プロダクトマーケティング (PM)

前期比 : (▲90)

□ マルチスクリーンディスプレイを用いた商材
拡大 (情報共有会議システム)

□ ビジネスソリューション (BS)

前期比 : (+22)

□ 地方事業所の営業脆弱

□ IoTソリューション (IoT)

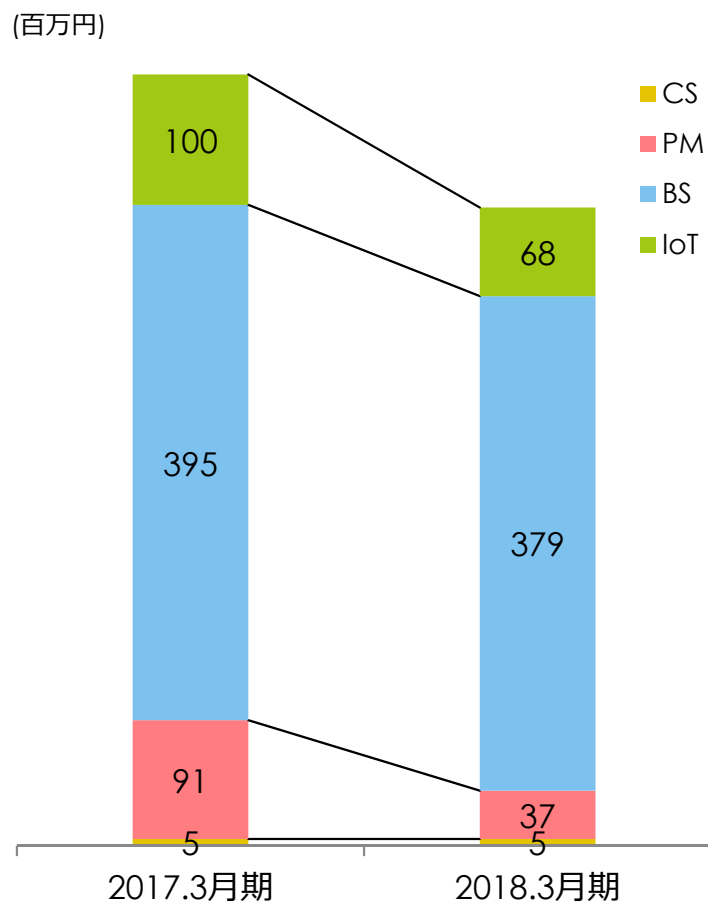
前期比 : (▲35)

□ IoT事業へリソース集約・再配置

□ クラウドソリューション (CS)

前期比 : (▲3)

2018年3月期 セグメント別利益



□ プロダクトマーケティング (PM)

前期比 ↓ : (▲32)

□ ビジネスソリューション (BS)

前期比 ↓ : (▲16)

□ IoTソリューション (IoT)

前期比 ↓ : (▲54)

□ クラウドソリューション (CS)

前期比 → : (±0)

□ その他 (一般管理費322百万円)

前期比 ↓ : (▲37)

2018年3月期 CFサマリー

(百万円)	2018.3期 (17.4~18.3)	
営業CF	195	
投資CF	79	
財務CF	▲42	
現金等増減	233	
現金等残高	1,582	

□ 営業CF

- 税引前当期純利益 +247
- 関係会社株式売却益 ▲75

□ 投資CF

- 関係会社売却による収入 +130
- 有形・無形固定資産取得 ▲58

□ 財務CF

- 長期・短期借入返済の増減 ▲20
- 配当金の支払額 ▲21

□ 4月27日増資払込完了

- アドバンテック社への割当増資により
11億の収入増

第48期(2019年3月期) 事業方針

今年度（第48期、2019年3月期）の事業毎の予算内訳、下期重点項目についてご説明します。

2019年3月期 業績公表予想

P/L (百万円)	2018.3期	2019.3期	
	実績	通期計画	対前期 増減額
売上高	3,110	3,300	+190 (+6.1%)
営業利益	167	200	+33 (+19.3%)
経常利益	177	210	+33 (+18.3%)
当期純利益	227	161	-66 (-29.3%)

2019年3月期 セグメント別 通期売上計画

◆IoT事業へのリソース転換・再配置 (PM & BS→IoT)

売上高 (百万円)	2018.3期	2019.3期	
	実績	通期計画	対前期 増減額
プロダクト マーケティング	539	470	▲69 (-12.8%)
ビジネス ソリューション	1,831	1,623	▲207 (-11.4%)
IoT ソリューション	612	1,069	+456 (+74.7%)
クラウド ソリューション	128	138	+9 (+7.8%)

2019年3月期予算構成と重点項目

売上予想：33億円

■ プロダクトマーケティング

- プロダクトマーケティング事業部
- BIツール(Cognos TM1)
 - 企業業績管理ツール(BOARD)
 - 統計・分析サービス
 - 大型マルチパネルディスプレイ表示装置輸入、開発、販売、保守 (Planar/Dexon)
 - 各種セキュリティ製品販売保守

マルチディスプレイ、LED注力
高付加価値型ビデオウォール
トータルセキュリティサービス
Mezzanine会議システム拡販

■ クラウドソリューション

- クラウドソリューション事業部
- AIプロダクト開発
 - ファシリティフリー
 - クラウドシステム開発
 - サーバ、ネットワーク構築
 - システム運用

AI利用・組込プロダクト開発力強化
高度クラウド化コンサルタント育成
ネットワークエンジニア強化
HWベンダーとのSW開発提携

■ IoTソリューション

- IoTソリューション事業部
- HW開発も含めた総合IoTソリューション提案力
 - 警察、消防向けシステム
 - 組み込み系ソフトウェア開発
 - 自動車関連ソフトウェア開発
 - Konektiプラットフォーム展開
 - 実証実験、小ロット対応、エコシステム化
 - **メディカル事業エリア**
 - 検査健診システム
 - 再来受付機、表示システム
 - 保険証自動認証機展開

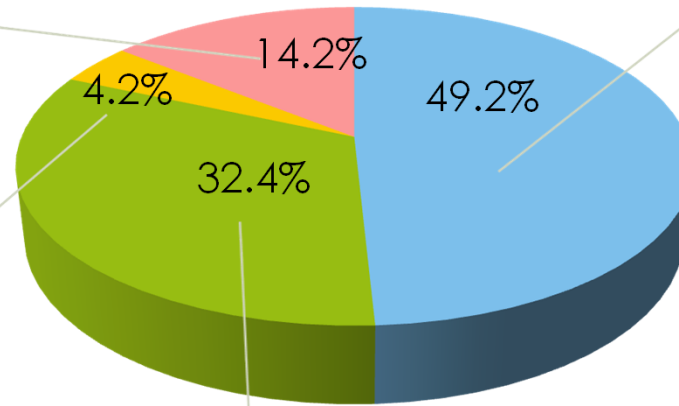
■ ビジネスソリューション

- 第一ソリューション事業部
- 金融、公共、一般企業全般のビジネス系システム/EC、Webシステム 等
 - 大口顧客向けパッケージカスタマイゼーション

- 第二ソリューション事業部
- 製造業、販売業/物流業向け基幹システム
 - EDI、販売管理システム
 - 大口顧客向け高度分析サービス

- AI/ビッグデータ領域
- ビッグデータ活用システム構築・ソリューションサービス
 - ディープラーニング、AI関連応用システム
 - 統計・分析・数値モデル化、シミュレーション、医療データ分析請負

案件の大口化、請負比率の向上
高度エンジニアリング人材の育成
IoT/AIソリューションとの連携
Cybozu/Kintoneプラットフォームでのアプリケーション開発・提案



成長戦略について

今後の成長に向けた戦略についてご説明します。

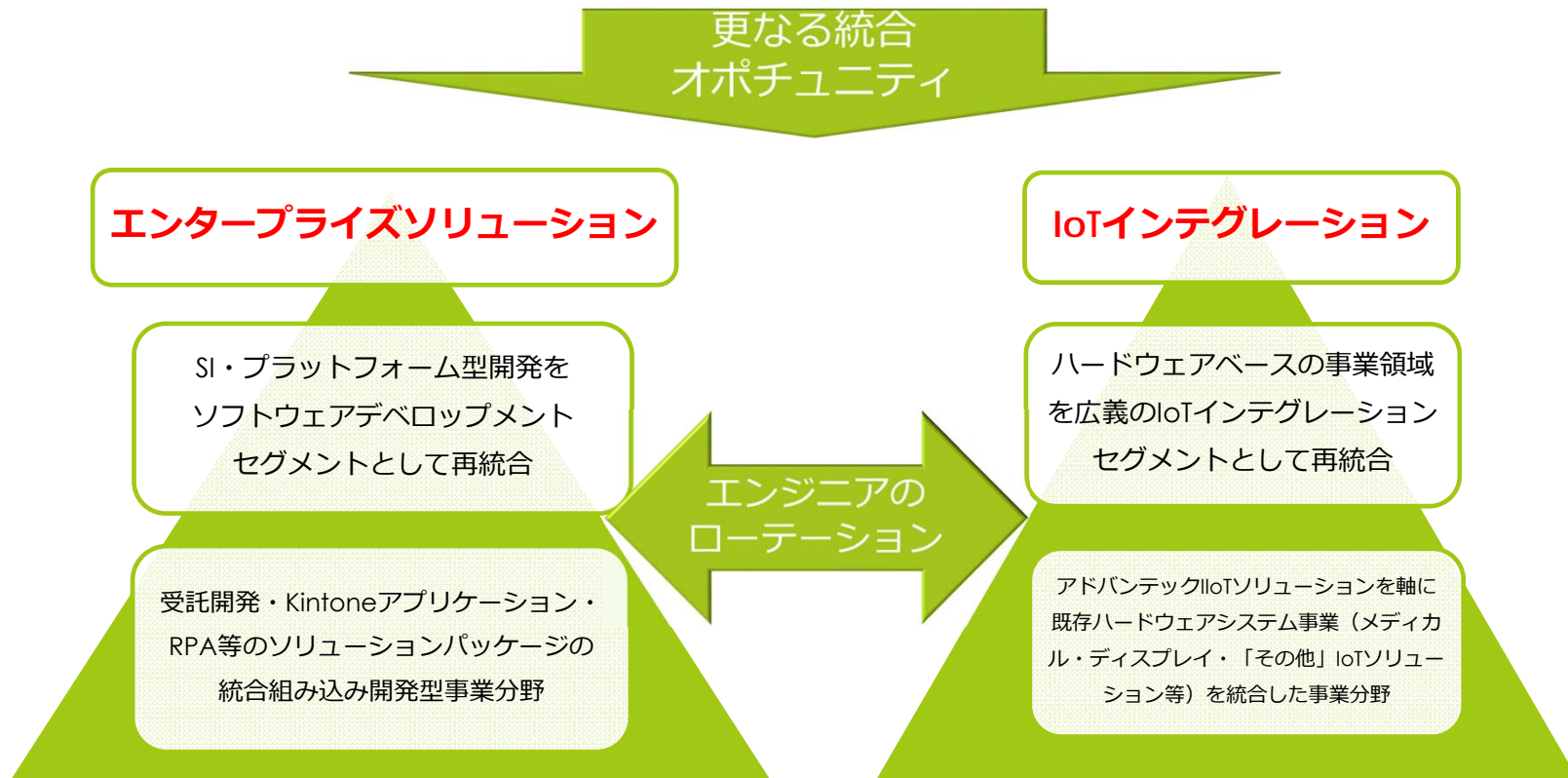
既存テクノロジーベースを発展させながら 「共創」エンジニアリング・インテグレーターカンパニーへ

- ◆ 日本におけるプライムソリューションセールspartnerとして、テクノロジーカンパニーとしてのこれまでの積み上げをベースにアドバンテックとの事業・資本提携において最も重要な概念である
「共創」(CO-CREATION)
を、技術取り込み/ローカライゼーションと提案営業展開の双方で強力に進行していくフェーズと位置づけ
- ◆ 「すべてが揃う」iFactory推進支援ソリューション
 - ◆ 当社IoTプラットフォーム「Konekti」の提案統合・組み込み化
 - ◆ アドバンテック社WISE-PaaSプラットフォームの日本展開
 - ◆ コンピーテンシーセンター展開（技術ノウハウ集約）
 - ◆ エッジインテリジェンス・NW商品群取り込み
 - ◆ SME/スモールスタート向けパッケージ開発
 - ◆ BIツール適用・統合開発

等をスピード重視で実行し、マーケットプレゼンスを確保する

「2大セグメント化」へ事業フォーカス検討を加速

ビジネスソリューション・SI分野の堅調な成長展開と
ハードウェアベース・IoT分野での大型業務資本提携展開



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

<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