

第48期(2019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。

2019年5月30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：307名 (2019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

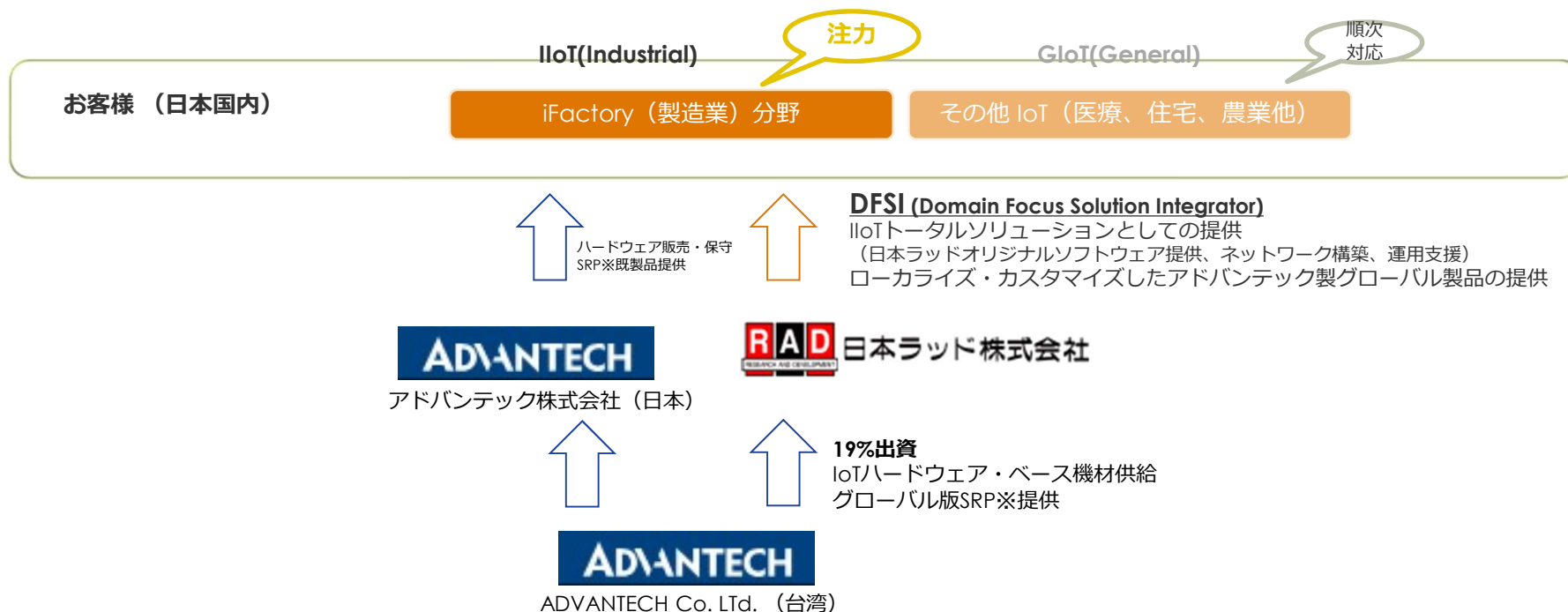
※ 2018年4月、IoTハードウェア製造世界最大手のADVANTECH Co. Ltd. (台湾) との
業務資本提携を開始
出資比率19%、ADVANTECH会長が非常勤取締役に就任

資本提携による変化	資本提携前	資本提携後	
資本金	772,830	1,229,480	(単位:千円)
純資産合計	1,559,255	2,559,890	
総資本	2,650,763	3,662,341	
自己資本比率	58.8%	69.9%	

第48期トピックスー順調なIoT展開、企業向け開発ベース向上、AI提案始動

- アドバンテック資本業務提携→プライムSIパートナーとして順調に展開
 - アドバンテック提唱のCo-Creation「共創」世界展開におけるDFS（Domain Focus Solution Integrator）のロールモデルとして、コンサルテーション+インテグレーション提供
 - 本格提携開始1年で引き合い数・案件数の大幅な飛躍、先行コスト増大
 - アドバンテック社の日本国内IoT コンピテンシーセンターとしての位置づけ、ノウハウ集約
 - フルカスタムSIからSRP化（Solution-Ready Package/Platform）による低コスト化、短納期化、業務効率向上への取り組み
 - Industrial IoT以外分野への取り組み拡大検討開始
- 事業セグメントをエンタープライズソリューション・IoTインテグレーションに統合
 - 全社をあげてIndustrial IoT注力の観点から既存事業体制を見直し
 - ハードウェア起点・ソフトウェア開発/コンサル起点での事業部再編成
 - 技術リソース基盤の共有化・人材&ノウハウの社内流通を促進
 - 積極新卒採用
- エンタープライズソリューションでのプロダクトベース展開推進
 - Kintoneカスタマイゼーション事業が引き続き大幅伸長、案件の大型化
 - RPA、AI等の新規プロダクトの発掘、海外パッケージ+カスタマイズ+SIによる国内展開
- 強力なAI生成自動化プラットフォームNeoPulse™提案の本格的推進
 - 本格展開開始後3か月で引き合い多数
 - 専任部署創設、AI・先端テクノロジー関連のノウハウ集積

アドバンテック社とのIoT展開の大幅な伸長—まずは製造現場に



IoTは元来非常に幅広いカバレッジとなるが、当社のノウハウを最大限に生かせるインダストリアル（製造業）分野へ最注力することにより、まずは日本国内におけるインダストリアルIoT分野でのマーケットリーダーを目指せる立ち位置に近づいているとの実感

※ 製造業は業種によらずKPIに共通事項が多く、蓄積されたIoTノウハウを横展開できる部分が多い。

※ SRP = Solution-Ready-Package/Platform

Dimensional Mechanicsとの強力なタッグ形成ー汎用AIプラットフォーム提案

- 高い汎用性を持つ「AIがAIを生む」NeoPulseプラットフォーム提案
 - データ予測、故障予測、異常検知、物体検知、データ自動生成・再構築などに強み
 - ユビキタス・エッジコンピューティング・FPGA展開など、多様なAIインテグレーション提案

NeoPulse™ on Devices デバイス上のNeoPulse™

The NeoPulse™ Framework can make any device AI enabled
NeoPulse™ フレームワークを利用していかなるデバイスもAI化できます。



Data
データ



NeoPulse™ AI Studio



Portable Inference
Model (PIM)



1 Data that has been prepared for training your AI model
AIモデル学習のためのデータを準備

2 NeoPulse™ AI Studio creates an AI model called a Portable Inference Model (PIM)
NeoPulse™ AI StudioがAIモデル Portable Inference Model (PIM) を生成

3 The PIM can be deployed to any NeoPulse™ enabled device or cloud environment
PIMは、任意のNeoPulse™組み込みデバイスやクラウド環境に配備可能

広い適用範囲を持つ汎用プラットフォームとして、AI導入検討の簡素化、スピード化を提案

第48期(2019年3月期) 通期決算の概要

第48期(2018年4月~2019年3月)通期の業績および決算状況についてご説明します。

2019年3月期 通期業績サマリー

P/L (百万円)	2018.3期 (17.4~18.3)	2019.3期 (18.4~19.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高	3,110	3,338	+ 228	+7.3%
EBITDA*	199	109	▲ 90	-45.2%
営業利益	167	74	▲ 93	-55.7%
経常利益	177	81	▲ 96	-54.2%
当期純利益	227	34	▲ 193	-85.0%

* EBITDA・・・営業利益 + 減価償却費

売上高

- エンタープライズ、IoT事業、共に増収

EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比同様程度 35百万円

営業利益

- 人材獲得の増加により販管費が増加 560→623 (+63)

当期純利益

- 法人税等調整額（繰延税金資産の取崩し発生）21百万円

【エンタープライズソリューション事業】2019年3月期 通期業績サマリー

(百万円)	2018.3期 通期 (17.4~18.3)	2019.3期 通期 (18.4~19.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	1,936 (25)	2,032 (5)	+ 96	+5.0%
EBITDA*	430	381	▲ 49	▲11.4%
売上原価 (内、セグメント間)	1,414 (2)	1,542 (0)	+ 128	+9.1%
販管費	100	110	+10	+10.0%
セグメント 利益	423	379	▲ 44	▲10.4%

* EBITDA…セグメント利益 + 減価償却費

売上高

請負契約等の増加 + 96

EBITDA

減価償却費の減少 ▲5

売上原価

労務費の増加 + 96

外注加工費の増加 + 29

製造経費の増加 + 10

期末仕掛品の減少 ▲2

セグメント利益

売上高増収も原価増により、減益

【IoTインテグレーション事業】2019年3月期 通期業績サマリー

(百万円)	2018.3期 通期 (17.4~18.3)	2019.3期 通期 (18.4~19.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	1,201 (2)	1,312 (0)	+ 111	+9.3%
EBITDA*	85	101	+ 16	+18.8%
売上原価 (内、セグメント間)	996 (25)	1,105 (5)	+ 109	+10.9%
販管費	139	134	▲ 5	▲3.6%
セグメント 利益	66	72	+ 6	+9.1%

* EBITDA…セグメント利益 + 減価償却費

売上高

- マルチスクリーンディスプレイ分野の販売が不振
- IoT分野の売上高、Carセキュリティライセンス収入は増加

EBITDA

- 減価償却費の増加 + 10

売上原価

- 材料費の増加 + 1
- 労務費の増加 +24
- 外注加工費の増加 + 92
- 期末仕掛品の増加 + 12 (費用▲)

セグメント利益

- 販管費の微減

2019年3月期 通期CFサマリー

(百万円)	2018.3期 通期 (17.4~18.3)	2019.3期 通期 (18.4~19.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
営業CF	195	176	▲ 19	▲9.7%
投資CF	79	▲134	▲ 214	—
財務CF	▲42	1,626	1,668	—
現金等増減	232	1,668	1,436	+619%
現金等残高	1,581	3,250	1,668	+106%

□ 営業CF

- 税引前当期純利益 + 80 (前期は+247)
- 売上債権の増加額 ▲18 (前期は+8)
- 仕入債務の増加額 + 19 (前期は▲13)

□ 投資CF

- 投資有価証券の取得 ▲100
- 有形・無形固定資産取得
▲30 (前期は▲58)

□ 財務CF

- 割当増資・自己株式処分 + 1,102
- 長短期借入返済の増減
+ 546 (前期は▲20)

□ 現金等残高

- アドバンテック社割当増資により収入増
- 金融機関からの借入による収入増

第49期(2020年3月期) 事業方針

今年度（第49期、2020年3月期）の事業毎の予算内訳、重点項目についてご説明します。

2020年3月期 業績公表予想

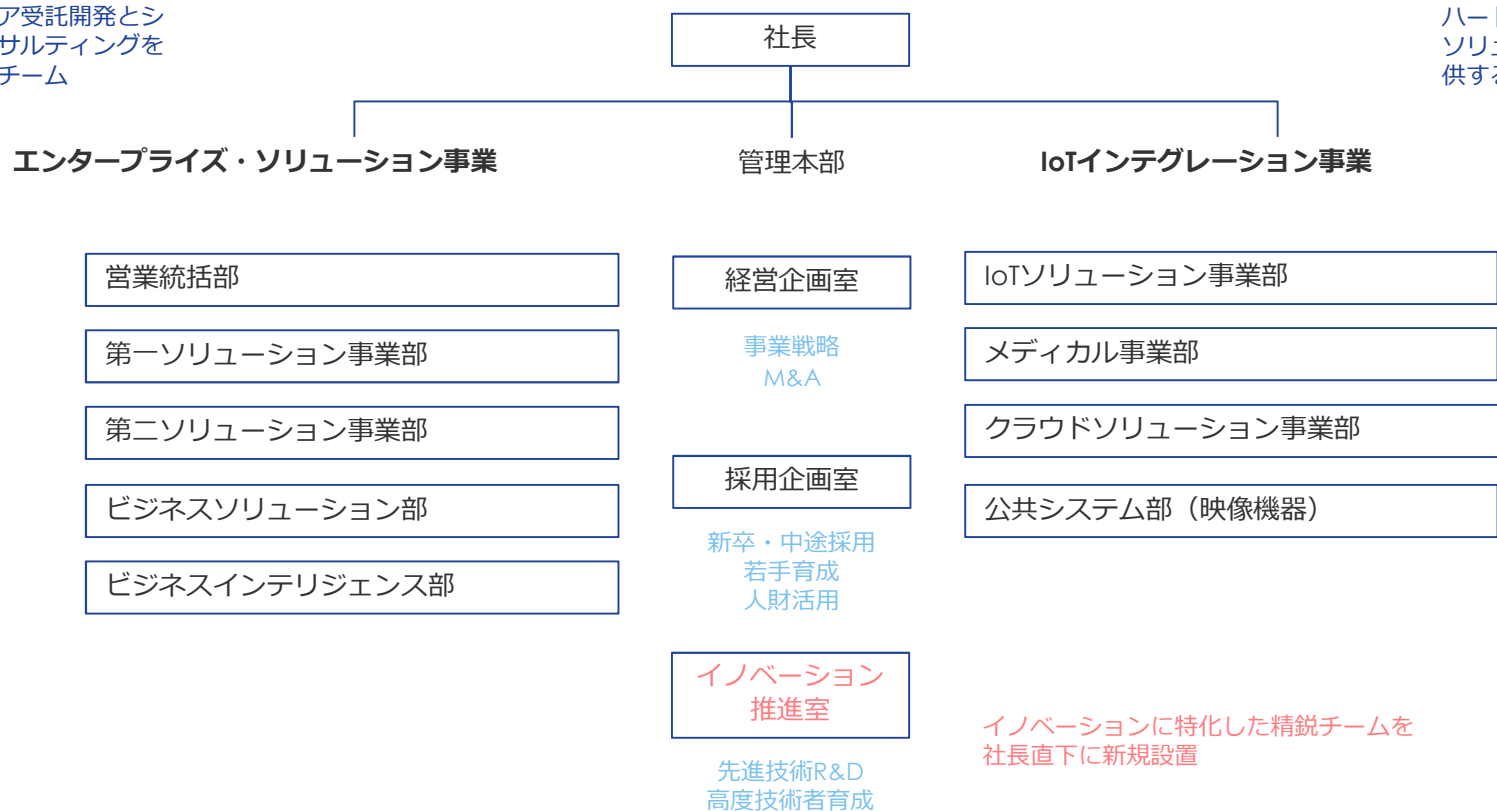
◆エンタープライズ事業・IoT事業ともに増収計画、収益ベースを強化するための先行投資フェーズ継続

P/L (百万円)	2019.3期	2020.3期	
	実績	通期計画	対前期 増減額
売上高	3,338	3,600	+262 (+7.8%)
営業利益	74	100	+26 (+34.3%)
経常利益	81	105	+24 (+29.6%)
当期純利益	34	78	+44 (+130.6%)

2大セグメントにフォーカスした社内体制の刷新・拡大（49期体制）

ソフトウェア受託開発とシステムコンサルティングを中心とするチーム

ハードウェア起点のソリューションを提供するチーム

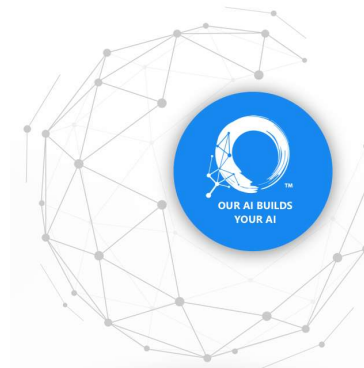


企業向けソリューションとIoTの2本柱を中心とした成長戦略

- ◆ IoTインテグレーション事業
 - ◆ アドバンテック社のDFSI・WISE-PaaSプレミアムパートナー
→ 日本市場における重要な戦略的パートナーとして「共創」の拡大フェーズへ
 - ◆ インダストリアル分野でのトップインテグレーター地位確立へ
 - ◆ **Solution-Ready-Platform/Package**提案の拡充による納期短縮、効率向上を目指す
 - ◆ 製造現場を起点とした**AIソリューション**提案、**スピード導入**展開を推進
- ◆ エンタープライズソリューション事業
 - ◆ 当社の創業以来の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プラットフォーム、プロダクト提案を強化しさらなる発展
 - ◆ 技術オリエンテッドな企業として、**世界最先端の技術を積極的に取り入れ**、お客様への**新たな付加価値**の提案を目指す
 - ◆ 企業の様々な現場に対する**AIソリューション**提案
 - ◆ 強力なBIプラットフォーム**Board**提案の大幅拡大、体制強化
- ◆ AI対応力、若手エンジニアの積極採用、育成。ベーステクノロジー対応力強化
 - ◆ 極めて汎用性の高いNeoPulse AIプラットフォームの各種ベース提案展開
 - ◆ 引き続き新卒採用を中心とした若返り、中途採用での即戦力増強
 - ◆ イノベーション推進室を起点としたエッジテクノロジー取り込み、全社展開

AIソリューション戦略ーDMI NeoPulse™/AI Studioの本格推進

- 米シアトルベースのAIテックベンチャー Dimensional Mechanics Inc. と  アジア・ソリューション&テクノロジーパートナー契約を締結
 - 人工知能を自動生成する人工知能ソフトウェア「AIがAIを生む」
極めてユニークなプラットフォーム
 - 本社 2821 Northup Way Suite 200, Bellevue, WA USA 98004
 - President & CEO : Rajeev Dutt
 - 約20年にわたる人工知能分野の実績を持つIntel、Microsoft、ワシントン大学、ロスアラモス国立研究所、SAP出身の専門家等により2015年にワシントン州ベルビューで設立されたスタートアップ企業
 - 製造業を中心に非常に広い分野に提案展開
 - SIパートナーとして国内アジアでの共同マーケット創出



Gartner

Cool Vendor
2018

IoT推進ーファミリーカンパニーを通じた重要拠点展開

- ライジンシャ（関連会社）ーIIoT+メディカルIoT
 - 従来の病院・検査機関向けメディカルソリューションに加え、九州地区（福岡・宮崎）を拠点とした製造業向け提案体制を構築
- グローバルワイズ（その他関係会社）
 - 中部エリアの営業力と開発リソースの相互補完を行うべく、中部エリアを活動の拠点とする中堅システムインテグレータである同社とIoT/EDI等を包括する「コネクテッドインダストリー」展開
 - 株式会社グローバルワイズ 概要
 - 本社 名古屋市中村区
 - 代表取締役 伊原栄一
 - 事業内容
 - クラウドシステム開発サービス
 - EDIシステム開発・構築・サービス
 - AWS導入支援
 - IoTシステム開発
 - システム開発
 - 第48期中に大手企業向けシステム開発をプライム受注、共同で請負開発し予定通り納品完了
 - 今期も中部エリアの企業を中心に共同での事業展開を予定
- 独自性の高い地方パートナーとのM&A検討・展開を積極推進

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