

第50期(2021年3月期) 第2四半期決算説明資料

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11月13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

上半期トピックス（エンタープライズ足踏み、IoT営業抑制）

概ね予想通りの事業進捗、ウィズコロナ環境下でエンタープライズソリューションは既存商流の維持に注力、IoTは対面営業・展示会での新規リード獲得が難しい中、パートナービジネスに注力し下期への体制作り。

□ エンタープライズソリューション

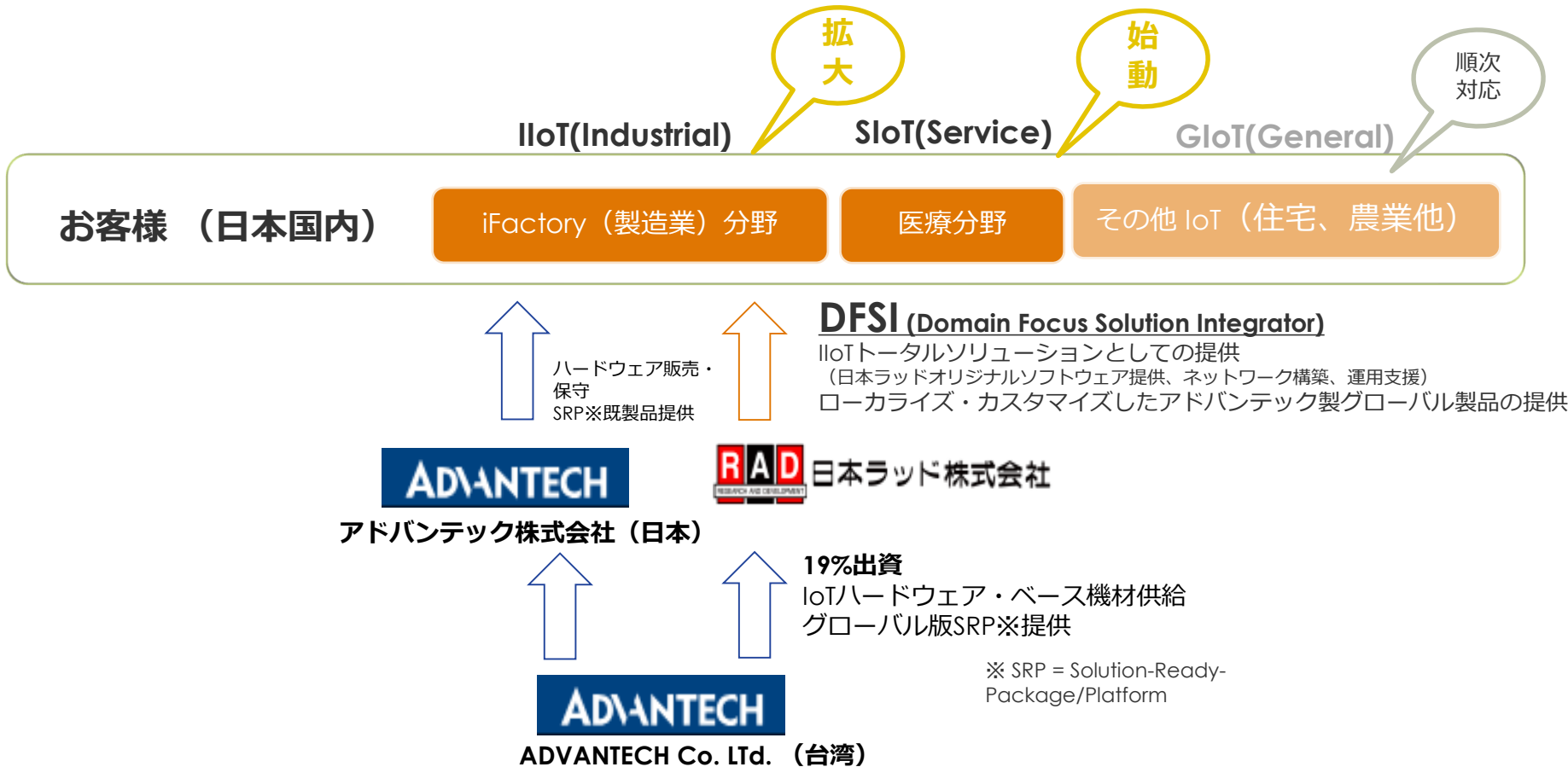
- 既存商流の深化とプロダクト展開ーリモートワーク体制の安定運用へ
- ビジネスインテリジェンス（BI）ーBoardインテグレーションはやや足踏み、体制再構築
- Kintoneプラットフォームアプリケーション開発・インテグレーション提案順調
- エンタープライズ向けプロダクトの大幅強化・提案増加
- IoT提案ともリンクしたAI提案増

□ IoTソリューション

- 案件、クライアントの大口化は引き続き伸長、フェーズ増
- 展示会開催・参加不能状態、新規リード獲得には苦慮
- アドバンテックとのメディカル分野コラボ・ウィズコロナソリューション提案本格化
- 自社ブランドKonektiプラットフォームの機能増、標準提案化進行
- ウェビナー・ウェブプロモーションの拡充・体制作り

自社IPプロダクト開発の強化・積極的リリースアウト

アドバンテック社との取り組み ～コロナ感染拡大防止ソリューション販売展開～

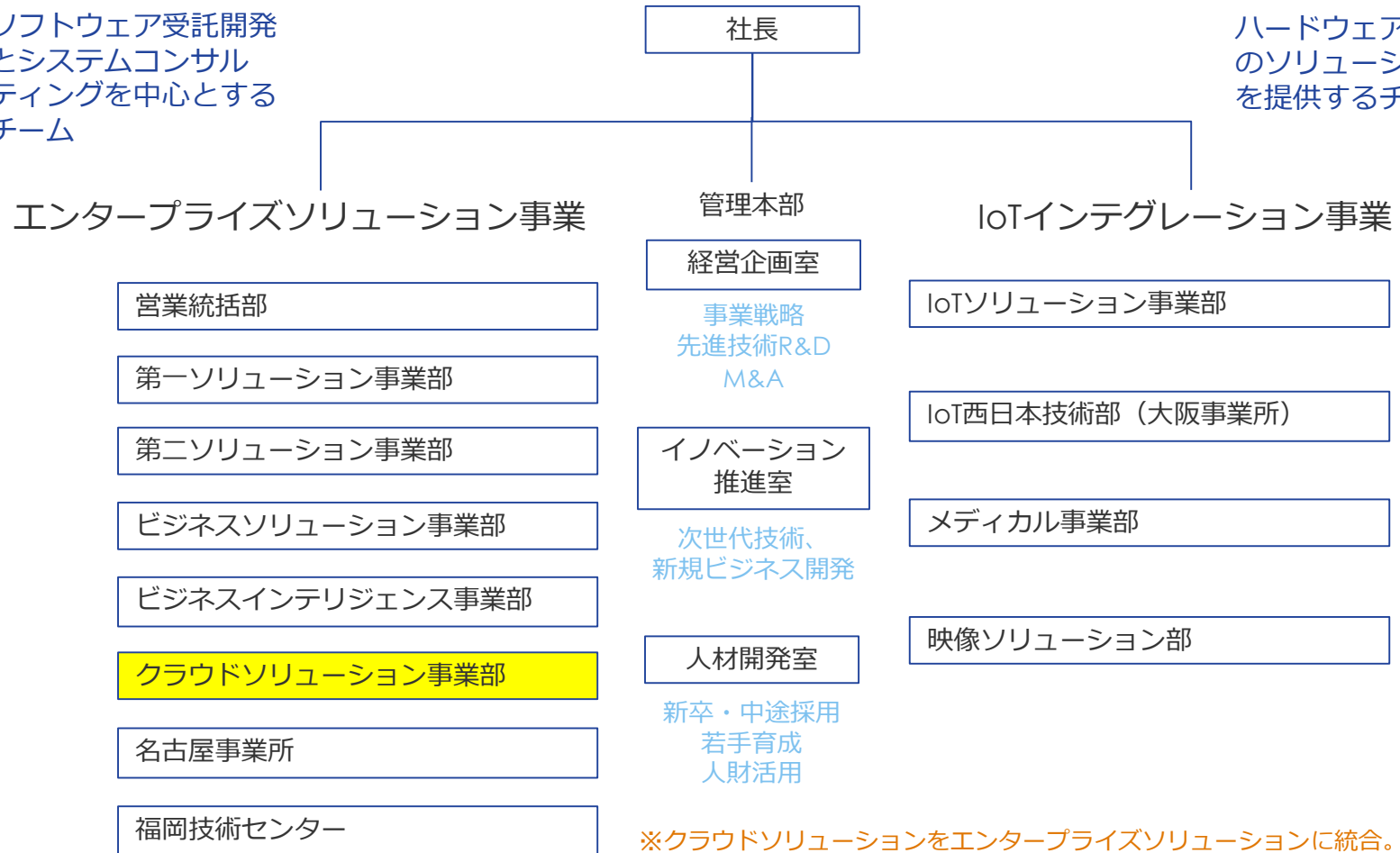


インダストリアル（製造業）分野（IIoT）は既に軌道に乗り拡大フェーズに入っており、引き続きマーケットでのユニークポジション・ジャンルリーダーを目指しつつ、コロナ感染拡大ソリューションを嚆矢に SIIoTソリューションの病院・施設向け展開を開始し、順調に導入開始

2つのセグメント組織体制

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

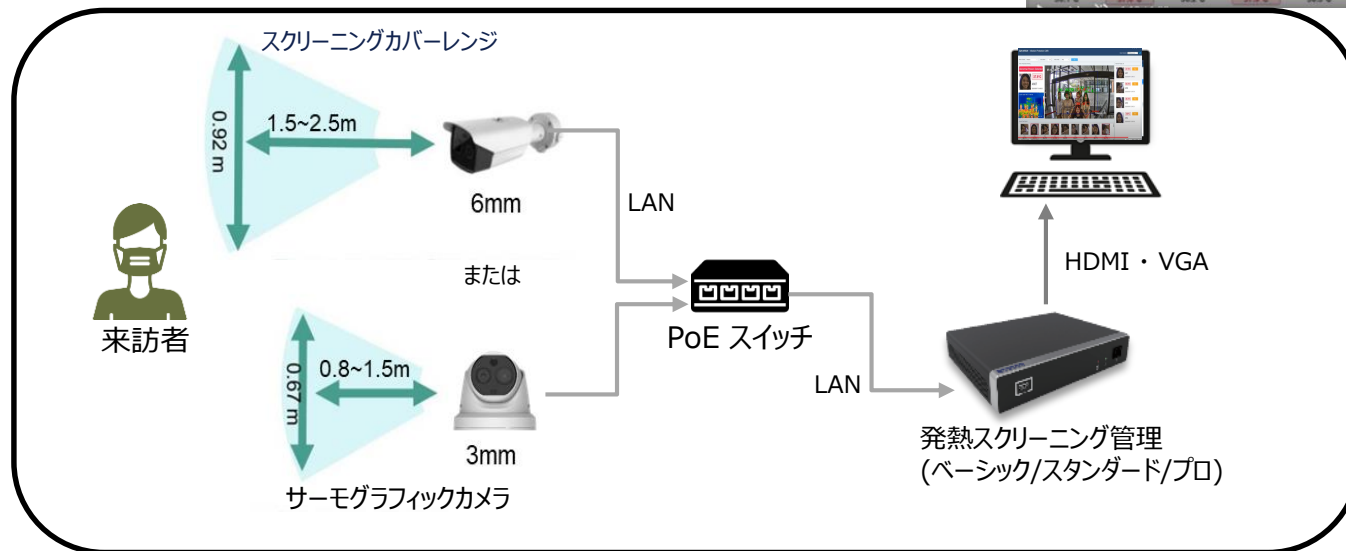
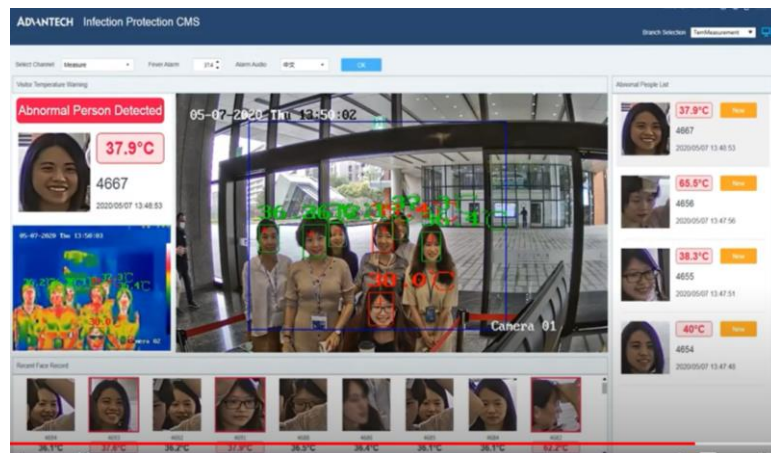


※クラウドソリューションをエンタープライズソリューションに統合。営業の効率化を図る
※イノベーション推進室にてAI関連開発を推進

上期リリース・扱い開始プロダクト・ソリューション紹介

■ アドバンテック社製感染防止ソリューション第1弾 AIサーモグラフィシステム

- 同時20人までの顔面・体温をAI認識
- 完全非接触型・運用人員削減効果
- プロバージョンで顔認証機能・追跡可能
- 移動設置可能・リーズナブルな導入
- 病院を中心に導入進む、好評頂いている



上期リリース・扱い開始プロダクト・ソリューション紹介

- (株) ワンビシアーカイブズとの業務提携で、**脱ハンコ時代の基本**となる電子契約サービス「WAN-Sign」の提供開始、インテグレーション提案



「電子契約を導入したいけど…
残った紙はどうするの?」
こんなお悩みを解決するために生まれた
電子契約サービス
WAN-Sign

❗ 電子契約の導入ですべての課題が解決するわけではありません。

電子契約導入

既存の「書面契約」 + 新たな「書面契約」 = 電子契約

電子契約の管理に加え、
書面契約も一元管理できるのは、
WAN-Sign だけです。

電子契約
新たな
書面契約
既存の
書面契約



手書き署名機能

署名欄へはフォント入力だけでなく、タブレット端末やスマートフォンなどの機器を使用することで手書き署名入力を行うことができます。



電子印鑑 押印機能

書面と似た見た目で締結が行えるよう、契約書データに印影や電子印鑑イメージを埋め込むことで、押印の再現ができます。
イメージ画像はシステムで作成できる他に、お好みの電子印鑑画像をアップロード可能です。



3者間契約対応

契約を行う当事者が3者に及ぶ、3者間契約の対応から、3者間以上の複数者間の契約も可能です。簡単に契約締結先を増やすことができるため、特別な操作などは一切必要ありません。



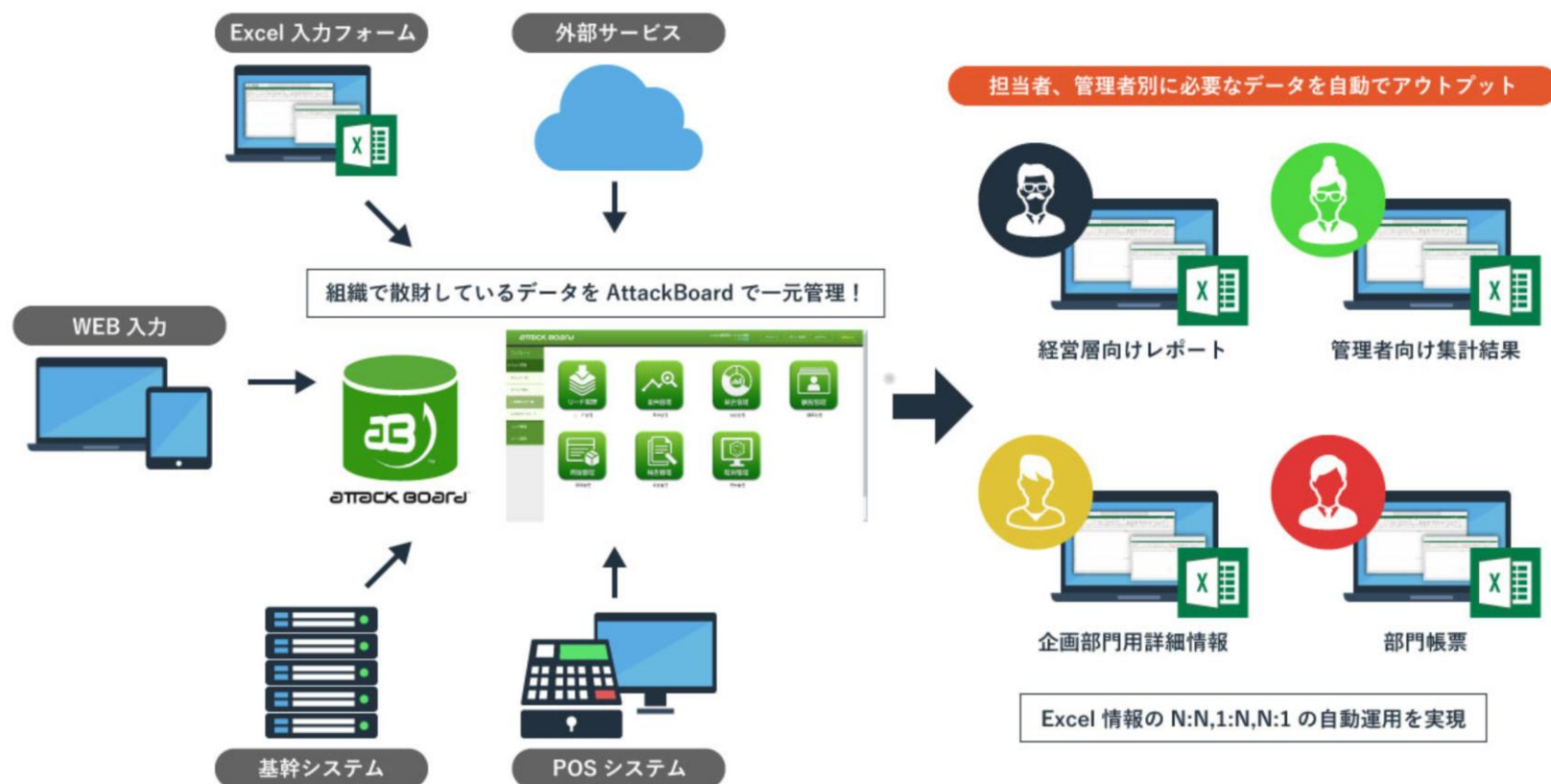
署名順の設定機能

契約締結に必要な社内承認フローと合わせて、契約締結署名者順番を設定することができます。
フロントポジションが締結をするまでバックポジションに契約書が回ることはありません。

上期リリース・扱い開始プロダクト・ソリューション紹介

- (株)アグリーメントよりデータ統合アプリケーション「Attack Board」を事業譲受使用しているエクセル業務体系を変更せず、そのまま一元管理化可能

概要図



第50期(2021年3月期) 第2四半期決算の概要

第50期第2四半期(2020年4月~2020年9月迄)の業績および決算状況についてご説明します。

2021年3月期 上半期業績サマリー

P/L (百万円)	【単体】 2020.3期 上半期 (19.4~19.9)	【単体】 2021.3期 上半期 (20.4~20.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高	1,469	1,252	▲ 217	▲ 14.7%
EBITDA*	▲ 51	▲ 191	▲ 140	-
営業利益	▲ 67	▲ 208	▲ 141	-
経常利益	▲ 64	▲ 188	▲ 124	-
当期純利益	▲ 67	▲ 194	▲ 127	-

売上高

- 新型コロナウイルス感染症の影響により減収

EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比同様程度 17百万円

営業損益

- 販管費は減少 ▲61百万円

経常損益

- 一時的な休業待機による助成金収入a/cの発生

* EBITDA・・・営業利益 + 減価償却費

【エンタープライズソリューション事業】 2021年3月期 上半期業績サマリー

(百万円)	2020.3期 上半期 (19.4~19.9)	2021.3期 上半期 (20.4~20.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	912 (4)	805 (1)	▲ 107	▲ 11.7%
EBITDA*	157	44	▲ 113	▲ 72.0%
売上原価 (内、セグメント間)	698 (0)	703 (18)	+ 5	+0.7%
販管費	58	60	+ 2	+3.4%
セグメント利益	156	43	▲ 113	▲ 72.4%

□ 売上高

□ 予算規模縮小や納期先送りで売上高は減少

□ EBITDA

□ 減価償却費の発生額は前期比同様程度 1百万円

□ 売上原価

- 労務費の増加 + 5百万円
- 原材料の増加 + 20百万円
- 外注加工費の減少 ▲ 34百万円
- 期末仕掛品の減少 ▲ 4百万円

□ セグメント利益

□ 売上高減収により減益

* EBITDA・・・セグメント利益 + 減価償却費

【IoTインテグレーション事業】2021年3月期 上半期業績サマリー

(百万円)	2020.3期 上半期 (19.4~19.9)	2021.3期 上半期 (20.4~20.9)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	561 (0)	466 (18)	▲ 95	▲17.0%
EBITDA*	2	▲41	▲ 43	-
売上原価 (内、セグメント間)	495 (5)	491 (1)	▲ 4	▲0.8%
販管費	77	31	▲ 46	▲59.7%
セグメント 利益	▲11	▲56	▲ 45	-

売上高

- IoT分野の受注の先送り
- メディカル分野の予算規模縮小

EBITDA

- 減価償却費発生額は前期比微増
15百万円

売上原価

- 労務費の増加 + 11百万円
- 材料費の減少 ▲ 6百万円
- 外注加工費は前期比同 ▲0百万円
- 期末仕掛品の増加 + 23百万円

セグメント利益

- 販売費用の減少 ▲47百万円
- 売上高の減収により損失拡大

* EBITDA・・・セグメント利益 + 減価償却費

2021年3月期 上半期CFサマリー

(百万円)	2020.3期 上半期 (19.4~19.9)		2021.3期 上半期 (20.4~20.9)		前年比	
					増減額	前年同期比
営業CF	13		62		+ 49	376.9%
投資CF	▲57		▲59		▲ 2	-
財務CF	▲88		▲85		+ 3	-
現金等増減	▲133		▲82		+ 52	-
現金等残高	3,117		3,011		▲106	▲3.4%

□ 営業CF

- 税引前当期純損失による支出
▲188 (前期は▲63)
- 売上債権の減少額による収入
+432 (前期は+250)
- 仕入債務の減少額による支出
▲91 (前期は▲44)

□ 投資CF

- 有形・無形固定資産取得による支出
▲58 (前期は▲21)
- 投資有価証券の取得による支出
0(ゼロ) (前期は▲33)

□ 財務CF

- 配当金の支払による支出
▲25 (前期は▲26)
- 長短期借入返済の増減額による支出
▲60 (前期は▲62)

第50期(2021年3月期) 事業方針

今年度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。

2021年3月期 業績公表予想

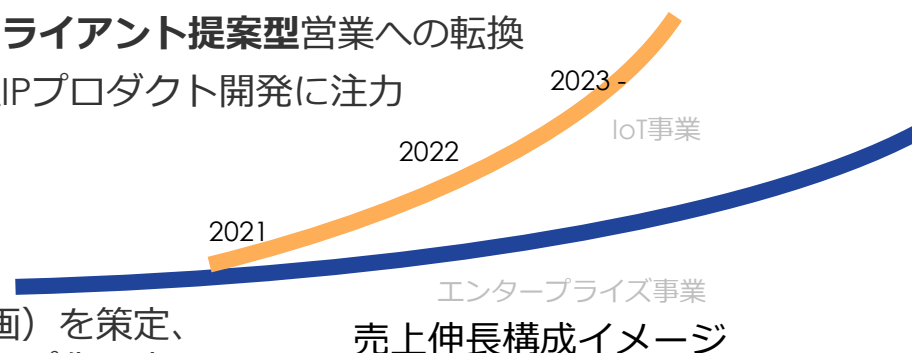
- 上半期については、エンタープライズソリューション事業、IoTインテグレーション事業ともに発表予想通りに推移、下半期はコロナ影響の軽減を期待しつつ不確定要素に対応していく

P/L (百万円)	2021.3期		
	第2四半期	通期計画	対計画残額
	実績		
売上高	1,252	3,250	1,998
営業利益	▲208	10	218
経常利益	▲188	27	215
当期純利益	▲194	20	214

今後の見通し

ES × IoTベースに自社プロダクト開発強化・投入

- ◆ ウィズコロナ体制は一旦構築完了、今後影響が軽減していく期待と未だ不透明感の残る中、ニューノーマル社会に適合したシステム投資ニーズを動的に捉え、適切な自社プロダクトを開発・投入していく
- ◆ 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としての位置をさらに固める
→ 日本市場における重要な戦略的パートナーとして「共創」維持
 - ◆ インダストリアル分野+メディカル領域のドメインフォーカスの本格展開
 - ◆ **Solution-Ready-Platform(Package)**の拡充（パートナー含む）による納期短縮、採算向上
- ◆ エンタープライズソリューション事業
 - ◆ 蓄積されたビジネスノウハウを基に、**クライアント提案型**営業への転換
 - ◆ **技術オリエンテッド**な企業として、自社IPプロダクト開発に注力
 - ◆ M&Aによる質・量双方での規模拡大
- ◆ 両事業ドメインに対するAI提案再注力
- ◆ 上記を軸にしたGrowth Plan（中期経営計画）を策定、人的リソース拡充をメインとした連結グループ化を実現する



ソリューション提携展開

- 近年、ソリューション&テクノロジーパートナー契約の積極的な締結



アドバンテック株式会社



株式会社ワンビシアーカイブズ



AI Dynamics Inc.™



NTTコミュニケーションズ株式会社



サイボウズ株式会社



Amazon Web Services, Inc.

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
「えるほし」認定取得



製造業のIoT活用を促進する
Edge cross

<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