

## 第50期(2021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。

2021年6月4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(東証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：303名 (2021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

# トピックス（下期コロナ影響払拭仕切れず、通期で足踏み）

両セグメントとも下期での回復期待がコロナ第3波の影響を払拭出来ず、特に例年大きく伸長する第4四半期について予定を下回ったことにより、当期予想を達成出来ず。リモートワーク体制の確立と業務効率の維持・向上、ウィズ・ポストコロナ時代に適したプロダクトの積極開発・リリースと、IoTにおけるプラットフォームの拡充に注力

## ■ エンタープライズソリューション

- 新規大口開拓・プロダクト展開進捗—顧客先常駐案件の絞り込み・全社対応体制伸長
- ビジネスインテリジェンス (BI) – Boardインテグレーション体制の再見直し
- Kintoneプラットフォーム開発案件伸長、テンプレート提案の拡充・プロダクト化
- クラウド型サービス提案—ERP連携、人材不足解消のライト提案向け「アタボー5」リリース
- NeoPulse提案増加、IoT基軸としたAI提案・PoC案件伸長、AIDとの共同営業体制

## ■ IoTソリューション

- 大型クライアントのPh.2以降提案伸長、リピーター・クロスセル増
- 引き続き最大リード獲得機会である展示会・セミナーほぼ開催無し、ウェブ提案強化検討
- コロナ感染拡大防止ソリューション（アドバンテックとのコラボ）販売展開好調
- KonektiプラットフォームにおけるDataCollector提案が非常に好評、入り口提案の切り札に
- AI組み込み型プロダクト（エッジサイドソリューション）開発検討

**変動状況に対応する足場を固めつつ、引き続き自社IPプロダクト開発体制の強化注力**

## 2 大セグメント組織体制の稼働安定化 (新規事業創出・開発体制の強化)

ソフトウェア受託開発  
とシステムコンサル  
ティング+プラット  
フォームアプリ開発

IoTソリューション  
提案+ハードウェ  
ア起点のソリュー  
ション提供

### エンタープライズソリューション事業

営業統括部

第一ソリューション事業部

第二ソリューション事業部

ビジネスソリューション事業部

ビジネスインテリジェンス事業部

名古屋事業所

福岡技術センター

社長

### 管理本部

経営企画室

事業戦略  
先進技術R&D  
M&A

イノベーション  
推進室

AI等の次世代技術  
新規ビジネス開発

人材開発室

新卒・中途採用  
若手育成  
人財活用

### IoTインテグレーション事業

IoTソリューション事業部

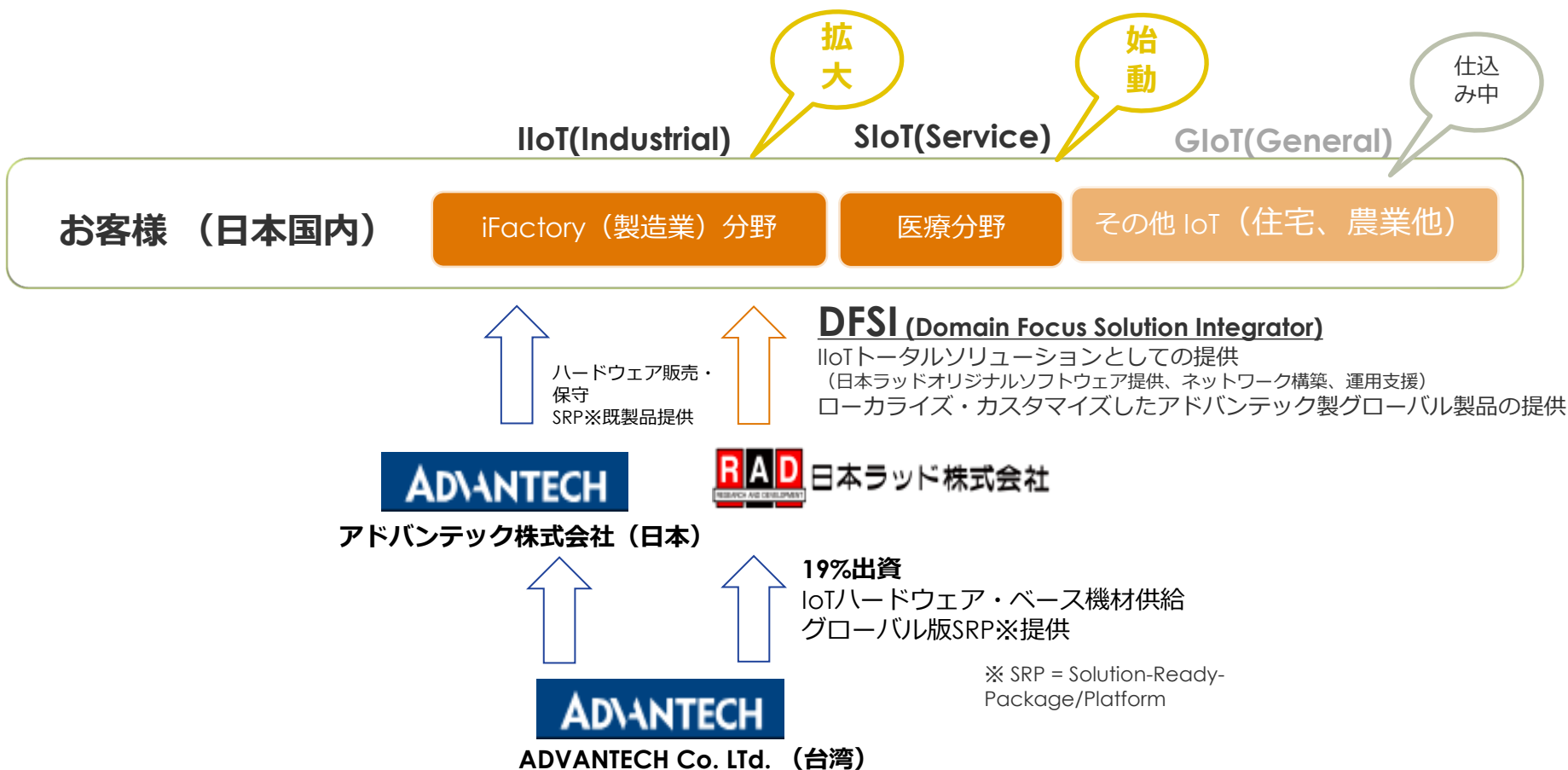
IoT西日本技術部（大阪事業所）

メディカル事業部

クラウドソリューション事業部

映像ソリューション部

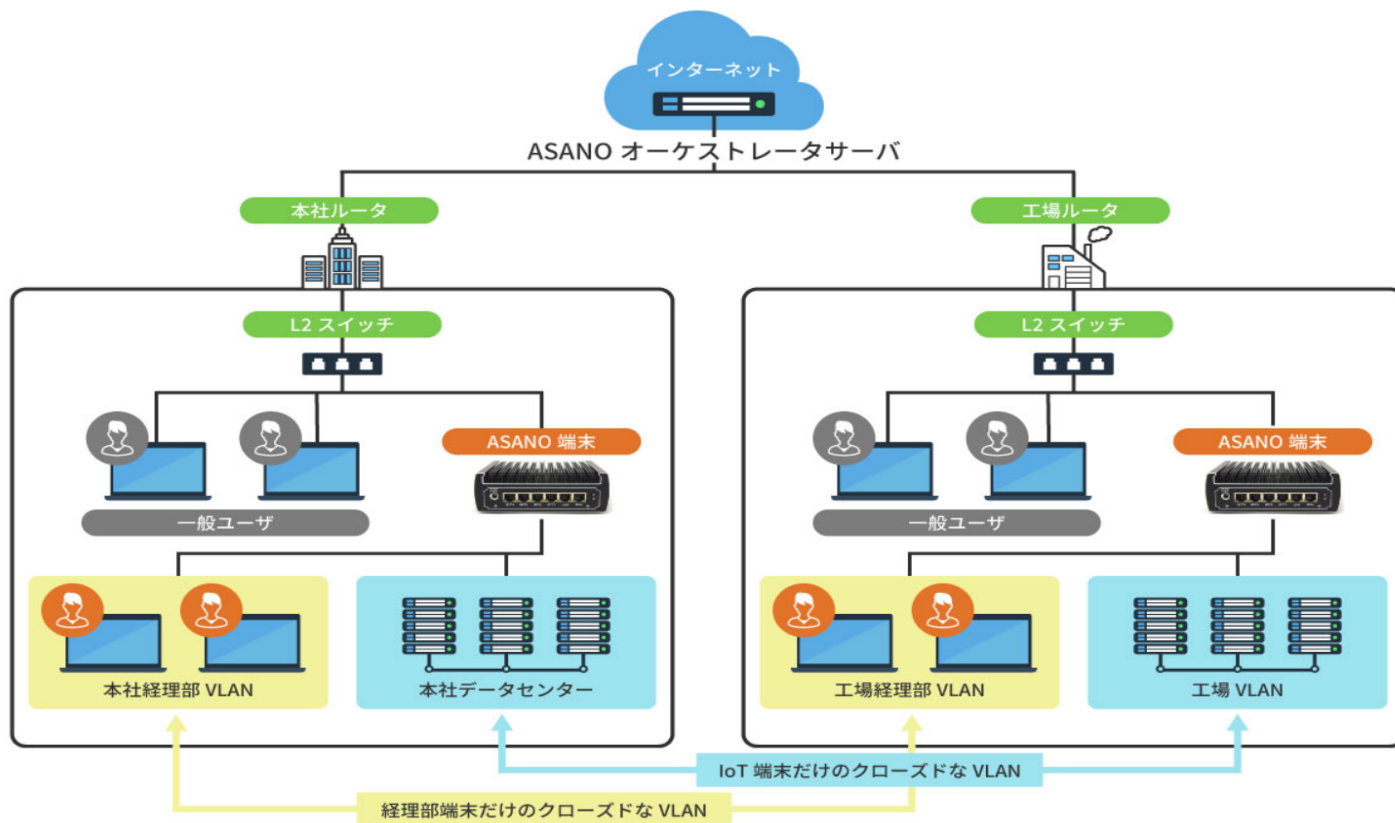
# アドバンテック社との取り組み コロナ感染拡大防止ソリューション等メディカル定着～次の展開



インダストリアル（製造業）分野（IIoT）は順調な拡大フェーズ、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せる手ごたえとMES対応等の拡充を行い、メディカルでの感染防止ソリューションの病院・施設向け展開でのプロダクト提案にも手ごたえ、さらに分野拡張を共同で模索中

# 下期リリース・扱い開始プロダクト・ソリューション紹介

- 東京大学ASANOプロジェクトとの連携で複数拠点間VPN/VLAN構築プロダクトASANO-System for Enterpriseを開発、コロナ下でのVPN簡易導入を実現



# 下期リリース・扱い開始プロダクト・ソリューション紹介

- データ統合アプリケーション「Attack Board」を「アタボー5™」としてクラウドサービス化、より多くの現場でのエクセル業務体系の負担軽減・業務効率化を実現



TOP

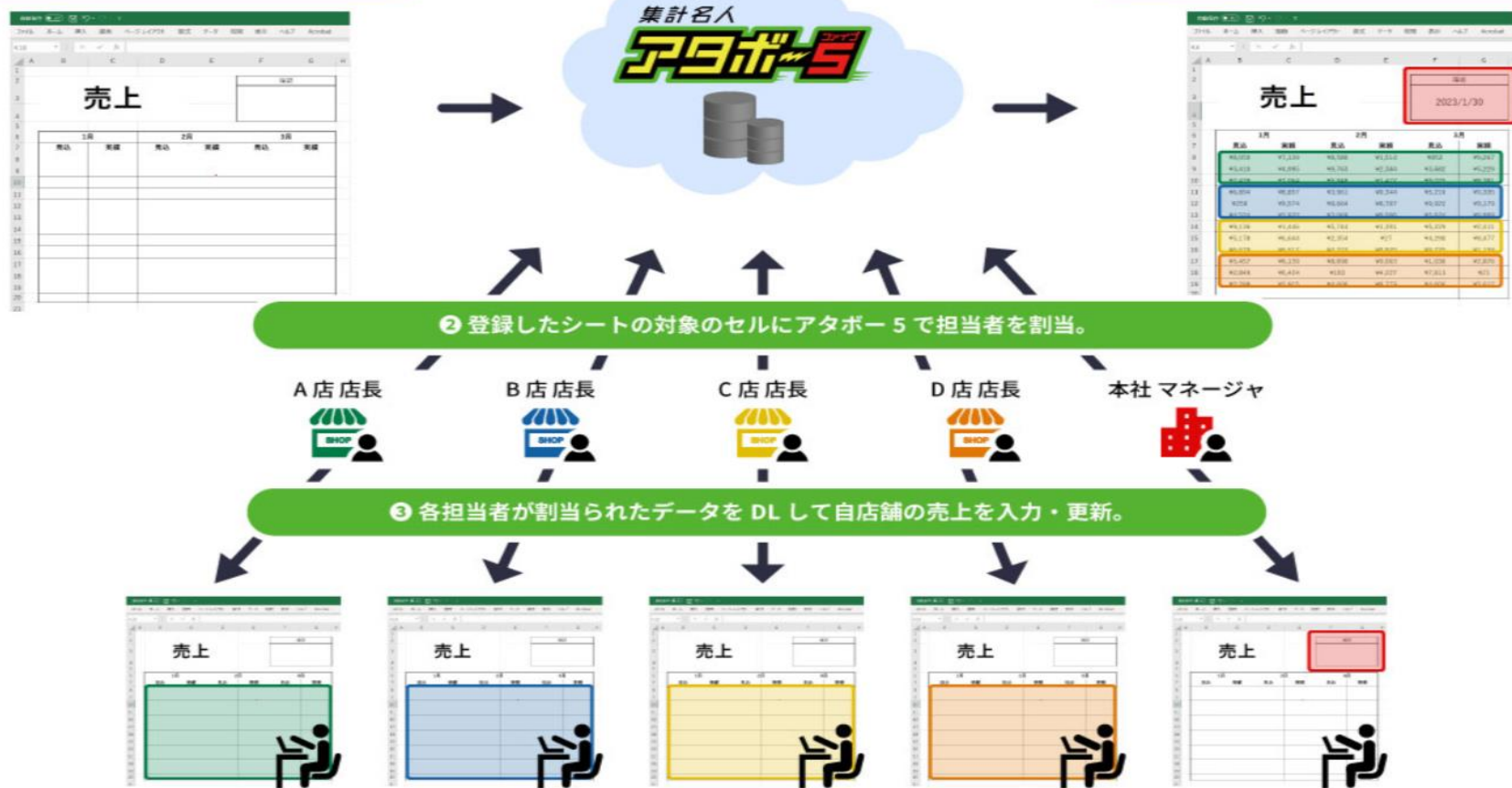
業務別ご利用シーン

主な機能

Excel業務の課題

価格とシステム要件

お問合せ



## 第50期(2021年3月期) 通期決算の概要

第50期通期(2020年4月~2021年3月迄)の業績および決算状況について



## 2021年3月期 通期業績サマリー

P/L (百万円)	2020.3期 (19.4~20.3)	2021.3期 (20.4~21.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高	3,422	<b>3,008</b>	▲ 414	▲ 12.1%
EBITDA*	137	<b>▲ 81</b>	▲ 218	-%
営業利益	103	<b>▲ 124</b>	▲ 228	-%
経常利益	108	<b>▲ 99</b>	▲ 208	-%
当期純利益	84	<b>▲ 178</b>	▲ 262	-%

### 売上高

- 新型コロナウイルス感染症の影響による減収

### EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比増加43百万円

### 営業利益

- 販管費が減少 ▲114百万円

### 営業外利益

- 出資先株式配当金a/cの増加

### 当期純利益

- 投資先債券の貸倒引当金繰入額a/cの特別損失発生

\* 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 通期業績サマリー

(百万円)	2020.3期 (19.4~20.3)	2021.3期 (20.4~21.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	2,001 (11)	<b>1,817</b> (10)	▲ 184	▲9.2%
EBITDA*	406	<b>221</b>	▲ 185	▲45.6%
売上原価 (内、セグメント間)	1,481 (0)	<b>1,468</b> (0)	▲ 13	▲0.9%
販管費	116	<b>130</b>	+ 14	+12.1%
セグメント 利益	404	<b>218</b>	▲ 186	▲46.0%

### 売上高

- 派遣常駐型は稼働減少
- 「kintone」インテグレーション分野は伸長

### EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比同様程度 3百万円

### 売上原価（前期比）

- ライセンス仕入の増加 +40百万円
- 労務費の増加 +24百万円
- 外注加工費の減少 ▲61百万円
- 期末仕掛品の減少 ▲11百万円

### セグメント利益

- 減収による減益

\* 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 通期業績サマリー

(百万円)	2020.3期 (19.4~20.3)	2021.3期 (20.4~21.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	1,431 (0)	<b>1,201</b> (0)	▲ 230	▲ 16.1%
EBITDA*	129	<b>43</b>	▲ 86	▲ 66.7%
売上原価 (内、セグメント間)	1,185 (11)	<b>1,125</b> (10)	▲ 60	▲ 5.1%
販管費	144	<b>70</b>	▲ 74	▲ 51.4%
セグメント 利益	101	<b>6</b>	▲ 95	▲ 94.1%

\* EBITDA・・・セグメント利益 + 減価償却費

### 売上高

- Carセキュリティライセンス収入の増加
- ifactory分野のリピート増加
- メディカルソリューション分野の減少
- その他ハードウェア分野の減少

### EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比増加  
37百万円（前期は27百万円）

### 売上原価（前期比）

- 材料費の減少 ▲ 86百万円
- 労務費の増加 + 27百万円
- 外注加工費は横ばい ▲ 0百万円
- 開発投資振替横ばい ▲ 24百万円

### セグメント利益

- 販売費用の減少 ▲ 75百万円(前期比)
- 減収による減益

## 2021年3月期 通期CFサマリー

(百万円)	2020.3期 (19.4~20.3)	2021.3期 (20.4~21.3)	前年比	
			増減額	前年同期比
営業CF	88	<b>26</b>	▲62	▲70.0%
投資CF	▲95	<b>▲54</b>	▲41	-
財務CF	▲148	<b>▲145</b>	+3	-
現金等増減	▲155	<b>▲173</b>	▲18	-
現金等残高	3,094	<b>2,921</b>	▲173	▲5.6%

### □ 営業CF

- 税引前当期利益による支出  
▲164 (前期は+109)
- 売上債権の減少による収入  
+228 (前期は▲43)
- 仕入債務の減少による支出  
▲71 (前期は+43)

### □ 投資CF

- 有形・無形固定資産取得による支出  
▲83 (前期は▲34)
- 投資有価証券の売却による収入  
+30 (前期はゼロ)

### □ 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  
▲120 (前期は▲122)

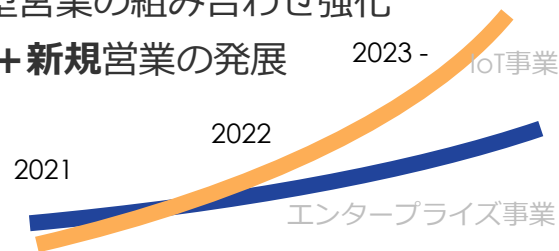
# 第51期(2022年3月期) 事業方針

今年度の重点項目について

# 今後の見通し

## 自社IP開発強化／ニューノーマル時代への対応力増強

- ◆ リモートワーク・分散開発をニューノーマル時代の必須体制と捉え、自社及び顧客・社会に最適のプロダクト・システムを積極的に投資開発・投入していく体制を整備
- ◆ 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SI力強化
    - 日本市場での優位性確保から戦略的パートナーとして更なる「共創」展開
  - ◆ インダストリアル分野+メディカル領域+aのドメインフォーカス拡大、AI提案展開
  - ◆ Konekti・DataCollectorを切り口とした営業提案の更なる効率化、納期採算向上
- ◆ エンタープライズソリューション事業
  - ◆ SIノウハウをプラットフォーム化、インバウンド+提案型営業の組み合わせ強化
  - ◆ AI提案力・先端テクノロジーの積極的な取り込み、既存+新規営業の発展
  - ◆ M&Aによる質・量双方での規模拡大
- ◆ 提案のベースラインとしてのクラウド・AI対応力
- ◆ 上記を軸にしたGrowth Plan（中期経営計画）を策定、コアテクノロジー・人的リソース拡充をグループとして図る

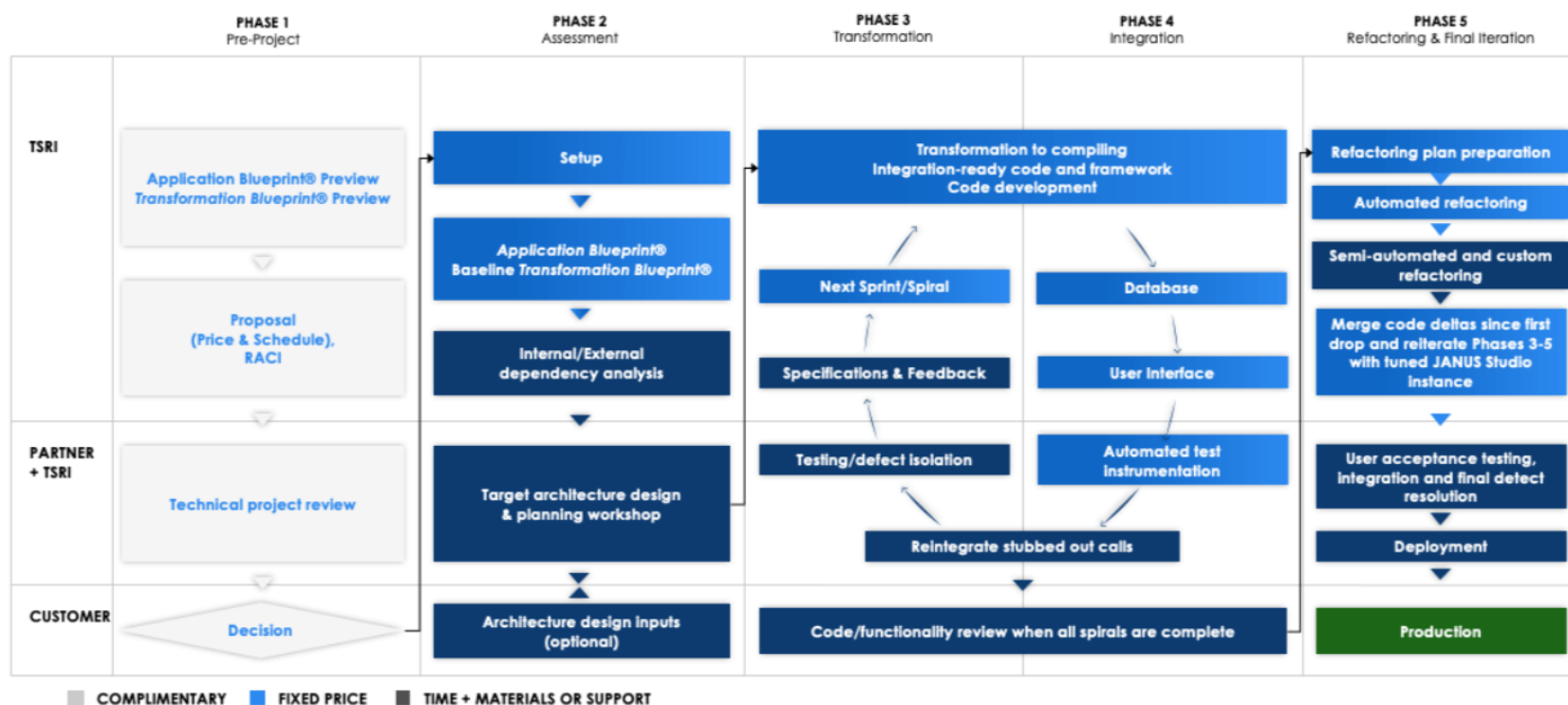


事業拡大・売上伸長イメージ

# 51期既リリース・扱い開始プロダクト・ソリューション紹介

- レガシーシステムの「2025年の壁」に対応する、最新アーキテクチャへのAI自動変換ソリューション「TSRI JANUS Studio®」の国内展開開始

## お客様の近代化プロジェクトとフェーズの概要



# 51期既リリース・扱い開始プロダクト・ソリューション紹介

- kintoneベースでDX化のハードルを大きく下げる基幹業務系プラットフォーム「kinterp®」を正式リリース、簡易導入からカスタマイズまで販売・提案強化



業務全体をシームレスに  
情報共有をスムーズに

「kintone + ERP」のシステムで、  
業務の効率化をサポート

kintoneはサイボウズ株式会社の登録商標です

お問い合わせ

クラウド上に業務アプリを簡単に素早く作成できる開発ツール × 長年培ってきた基幹システム構築のノウハウ

kintone 日本ラッド株式会社

kinterp  
キンタープ

## すべてkinterpで解決できます！



充実の基本機能でスピーディな導入を実現

基幹システムで必要となる基本的な画面と項目、機能が揃っています。それらをベースにお客様独自の項目や機能を追加、設定するだけでアプリが完成します。さらに、必要に応じてカスタマイズ開発することでお客様にぴったりのシステムが構築できます。

基幹システムとしてのコア機能

貴社独自の企業ニーズ（貴社ノウハウ、強み）採  
種、業界独自の特徴



kinterp基本テンプレート機能

RADの基幹システム構築と  
業務ノウハウ + fastシステムの  
kintoneでスピーディに実現



# 51期既リリース・扱い開始プロダクト・ソリューション紹介

- 「脱ハンコ」のワンビシアークイブス「WAN-Sign」とkinterp®を連携、kinterp®上での電子署名・電子契約サービスをリモートワーク向けに提供



## 電子契約サービスWAN-SignとのAPI連携

kinterpで受注、発注登録したデータをもとにWAN-Signで電子契約と書面契約（原本）を一元管理できます。締結レベルが自由自在で、電子証明書による厳格な実印版締結と簡易なメール認証による認印版締結の両方をサポートしています。フォルダごとのアクセス制限、承認者の事前設定、ユーザーごとの機能制限など、セキュリティ・内部統制機能を標準搭載しています。

WAN-Signは、株式会社ワンビシアークイブスが提供する電子契約サービスです。□



### 【kinterp®】について

(URL : <https://www.nippon-rad.co.jp/es/kinterp/>)



「kinterp®」は、基幹業務システムで必要となる基本的な画面、項目、機能を揃えた多数の基本テンプレートベース導入向けには、企業独自の項目や処理、機能については日本ラッドのノウハウと FAST システム kintone®の利点を最大限に活かすことで、複雑な業務要件に対応した本格的な業務システムをスピーディーに構築することができます。

既に企業内外の稼働システムとの連携事例も数多くあり、様々な規模の企業・現場での業務システムとして迅速に導入、その後の業務拡大・変容についてもストレスなく対応する事が可能となります。

### 【「WAN-Sign」について】

(URL : <https://www.wanbishi.co.jp/econtract/>)



ワンビシアークイブスが提供する電子契約サービス「WAN-Sign」は、GMO インターネットグループの電子印鑑 GMO サイン(GMO グローバルサイン・ホールディングス提供)※1 と GlobalSign 認証局・電子署名(GMO グローバルサイン 提供)を技術基盤として、内部統制やセキュリティ機能などを強化・追加拡張し、書面契約書および電子契約によって締結した契約書の一元管理、さらには書面契約書の原本管理・保管から電子化を自社運営の国産データセンターによる一つのサービス内で提供できる他にはない独自サービスの電子契約・契約管理ソリューションです。大手企業や金融機関・政府系機関・公共機関から不動産業・建設業・物流業・製造業・人材派遣業など業種や規模を問わず導入が進んでいます。ワンビシアークイブズでは単純に電子契約サービスを提供するだけでなく、ワンビシアークイブズが長年培った情報資産管理や契約管理業務・電子化作業のノウハウに基づいて、お客様の契約管理全体をサポートいたします。

(※1)「GMO 電子契約サービス Agree」ワンビシアークイブズの電子契約サービスのプラットフォームに採用 (URL : <https://www.gmo.jp/news/article/6406/>) ※2

(※2) GMO グローバルサイン・ホールディングス提供の「GMO 電子契約サービス Agree」の名称について、2020年4月21日に

# 51期既リリース・扱い開始プロダクト・ソリューション紹介

## □ コロナワクチン予防接種予約業務の大幅な簡素化を実現する、即日導入可能な無人電話予約システム「トルテル」を緊急開発、自治体・クリニック向けに展開



Home > メディカルソリューション > 無人電話予約システム「トルテル」

このようなお悩みはありませんか？

- ✓ ワクチン等予約の電話が集中して受付機能がパンクしている。
- ✓ 電話予約を24時間予約受付可能にしたい。
- ✓ 有人コールセンターコストがかかりすぎて費用対効果が悪い。
- ✓ 老若男女問わず操作が簡単な電話受付機能が欲しい。
- ✓ 無人電話予約機能のコストを抑えたい。
- ✓ 迅速かつ簡単に24時間無人電話予約受付機能を導入したい。

ワクチン予約のお悩みを「トルテル」が即解決します！



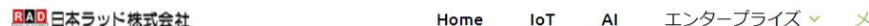
ワクチン電話予約システムの「トルテル」が、24時間、いつでも自動で電話予約に応答対応！



ワクチン予約の電話が鳴りやまな状況を即時解消！ボイスワープで全転送するだけ簡単設定！



クリニックの専用ダイヤルに電話するだけで簡単予約！携帯・固定・IP（050）のいずれも対応！



予約

予約確認

予約状況一覧

予約料設定

取扱説明書

ログアウト

電話:

### 予約状況

本日より最大100日先までの予約状況が表示されます。

日	月	火	水	木	金	土	日付	時刻	予約数 / 予約枠
5/23	5/24	5/25 予約 21 最大 46	5/26 予約 1 最大 20	5/27 予約 0 最大 35	5/28 予約 0 最大 15	5/29	2021-05-26	10:00	5 / 0 [0%] [予約]
5/30	5/31	6/1 予約 0 最大 15	6/2 予約 4 最大 15	6/3 予約 0 最大 15	6/4 予約 0 最大 15	6/5	2021-05-26	11:00	5 / 0 [0%] [予約]
6/6	6/7	6/8	6/9	6/10	6/11	6/12	2021-05-26	12:30	5 / 1 [20%] [予約]
6/13	6/14	6/15	6/16	6/17	6/18	6/19	2021-05-26	13:30	5 / 0 [0%] [予約]
6/20	6/21	6/22	6/23	6/24	6/25	6/26			
6/27	6/28	6/29	6/30						

## 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



製造業のIoT活用を促進する  
Edge cross



2018年～  
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