



日本ラッド株式会社

日本ラッドは、おかげさまで創立50周年を迎えました。

第51期(2022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。



2022年6月3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(東京証券取引所スタンダード 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：296名 (2022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
 - 認証：ISO/IEC27001、ISO9001

- 関連会社 ライジンシャ (持分比率 49%)



製造業のIoT活用を促進する
Edgecross



2018年度
女性が活躍する企業
「えるぼし」認定取得

下半期トピックス（コロナ前水準復帰鮮明化、プロダクト強化継続）

展示会を含めた対面営業機会が回復してきたことによるプラス効果が表れ始め、エンタープライズにおいては既存大口顧客への集中、IoTにおいてはハードウェア不足ありつつも引き合い・成約数が順調に増加。

□ エンタープライズソリューション事業

- 大口顧客商流へのリソース集中とサービスプロモーションクロスセル・アップセル展開強化
- kintoneプラットフォームインテグレーション引き続き好調、独自展開のkinterpDB提案も伸長
- ビジネスインテリジェンス－Boardに加え新たなCPMプラットフォーム導入対応、kintone商流との協働
- 特にレガシーCOBOLの近代化引き合い増加、TSRIを中核としたオリジナル提案に手ごたえ
- イノベーション推進でのAIパッケージコラボレーション、共同提案増加

□ IoTインテグレーション事業

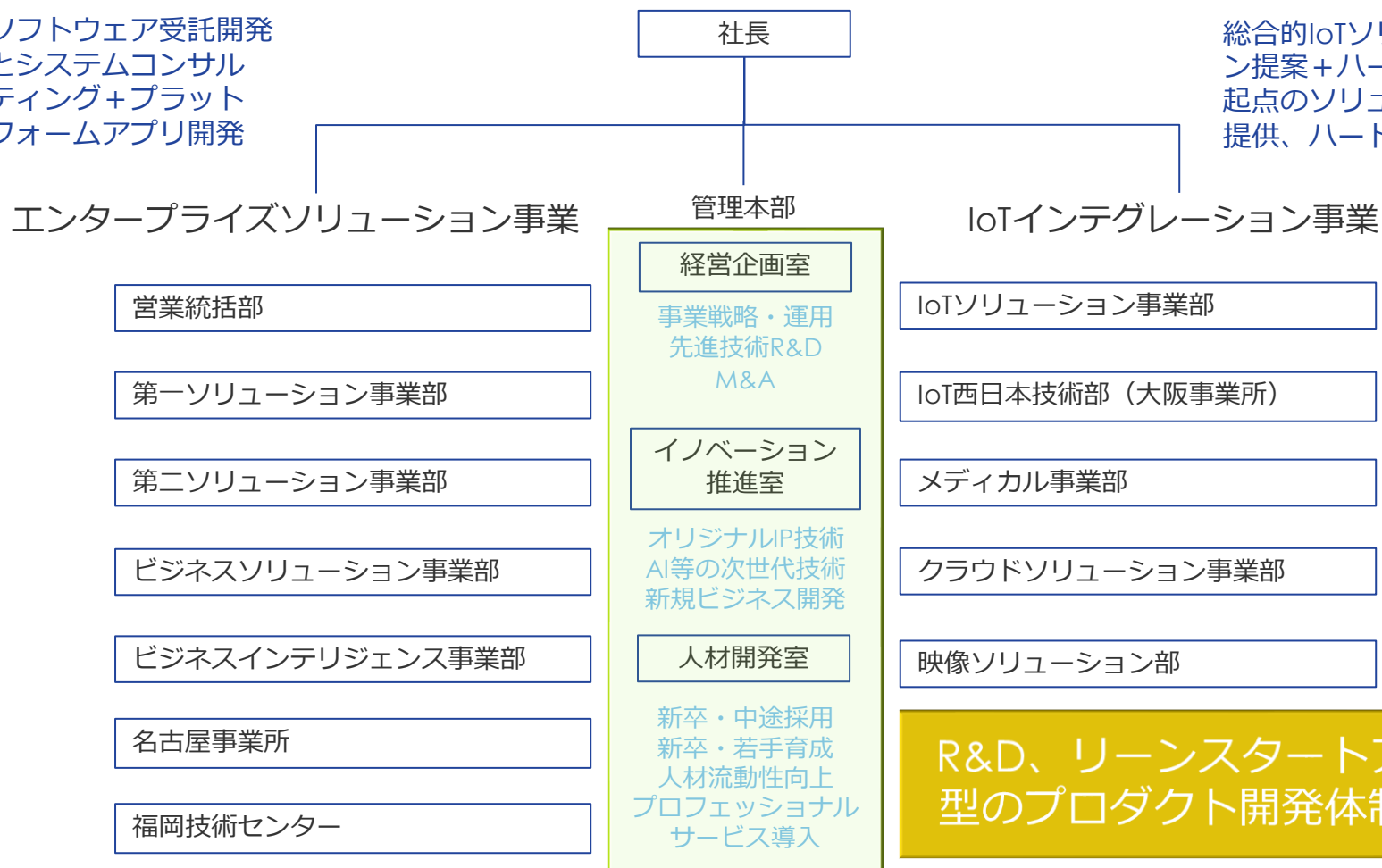
- 既存顧客のリピートニーズ・大口化が順調に伸長、顧客満足度の向上も引き続き継続
- 展示会の戻り傾向鮮明、来期履行案件の積み上げ順調
- オリジナルブランドkonektiの機能充実開発継続・好評、WISE-PaaSプラットフォーム提案へのシームレス展開
- アドバンテックとのメディカル分野コラボーePaper、タブレット、医療カート等提案アイテム・数増加
- 工場向け以外の既存ハードウェア展開の整理、人員統合の推進
- プロダクトマーケティング部門を強化、ウェビナー・ウェブプロモーション展開

リソース配分を整理しながら引き続きプロダクト開発に重点注力

全社リソースのリモート共有展開の拡大 (+ 新規プロダクト・事業開発体制の強化)

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

総合的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、ハード開発



両輪としての2セグメント展開イメージ

エンタープライズソリューション事業

<ソリューション例>

放送・配信

ライブ配信システム
動画配信システム
映像コーディングシステム
DRM システム

公共事業

緊急車両向けカーナビシステム
電子図書館システム
流通情報システム
水道業務管理システム

製造

工事原価・会計システム
受注連携 (EDI) システム
原価管理システム
生産管理システム

文章

売上情報参照・請求書発行システム
仕入管理 C/S システム
販売管理 C/S システム
請求管理 C/S システム

輸送・航空

総合カーリースシステム
レンタカー・譲渡・管理システム
国内生産管理システム
機内食統合システム

WEB システム

ダッシュボード
WEB 受注システム
公共案件管理 WEB システム
WEB 勤怠管理システム

物流

伝票発行システム
船舶計画システム
出荷・梱包・検品システム構築
フリートコントロール

組み込みシステム

計測・制御系
消防・防災系
情報・通信系
自動車・船舶・産業系

BI (Business Intelligence)

BOARD®
BI+プランニング+予測分析を
オールインワンで提供する
業務ソリューション

在庫・生産管理

HTT (Hand Held Terminal) 検品システム
流通・卸売り・小売業向け EDI システム
POS 連動顧客管理システム
電子決済システム

金融

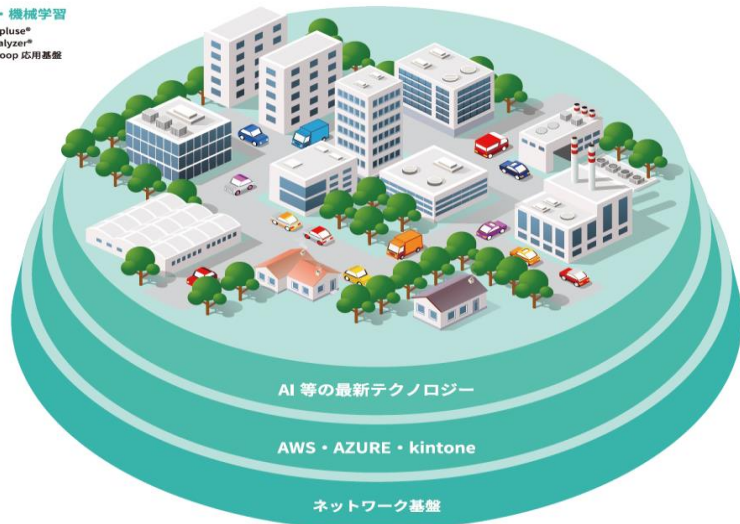
金融情報配信 GW システム
カード業務システム
リスク管理システム
海外拠点システム

情報通信

GIS マッピングシステム
デジタルコンテンツ販売システム
移動通信社向け販売管理システム

AI・機械学習

Neopluse®
vAnalyzer®
Hadoop 応用基盤



IoTインテグレーション事業

<主要適用例>

カメラ映像

監視動作監視
不正侵入監視
映像トレーサビリティ
作業者動線分析

データ取得

PLC/CNC/PC
各種センサ/電子媒体
高級システム連携
手入力機器

生産管理 / 品質管理

生産進捗分析
生産スケジューラ
トレーサビリティ
異常分析



- ★ AI、IoT、クラウドを活用した「未来型向上」提案
- ★ 「全てが揃う！」iFactory 推進支援ソリューション
- ★ アドバンテック Wise-PaaS プラットフォーム活用
- ★ エッジ/クラウドのシームレス統合、クイック導入
- ★ ラドオリジナル Konekti プラットフォーム提供
- ★ あらゆる現場に対応する豊富なハードウェア提供

アラート / 制御信号発信

メール通知
バトライト連動
掲揚装置発報
整備制御実行

ペーパーレス

電子帳票管理
整備データ連携
工程管理
作業支援システム

戦略モニタリング / ダッシュボード

ライン別設備状況可視化
総合設備効率分析
生産効率分析
多拠点間比較



エコシステム・パートナー展開の強化・発展

□ ソリューション&テクノロジーパートナー展開の増加・新機軸



アドバンテック株式会社



日本アイ・ビー・エム株式会社



AI Dynamics Inc.™



NTTコミュニケーションズ株式会社



株式会社リアライズ



Amazon Web Services, Inc.



サイボウズ株式会社



株式会社ワンビシアーカイブズ



TSRI

※掲載順は五十音順、アルファベット順となっています。

リリース・取扱開始プロダクト・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（近代化）ソリューション「TSRI JANUS Studio®」、ウェビナー開催の定着化、引き合いの増加（COBOL系ニーズの手ごたえ）、大手・官公庁向けの潜在市場大

TSRIの近代化メソッド

TSRIは、最高品質の近代化コードを100%の自動化レベルで提供します。



リリース・取扱開始プロダクト・ソリューション紹介

- kintoneプラットフォームをベースに、きめ細かい導入コンサルから簡易導入まで基幹業務系のみならずのお悩みを一手に解決、独自ERP版「kinterp®」も好評引き合い・商談数は引き続き大きく伸長。今期からIT導入補助金対象化

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



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。



リリース・取扱開始プロダクト・ソリューション紹介

- コロナワクチン予防接種予約業務簡素化システム「トルテル®（IT導入補助金対象化）」の発展系、全ての自治体様における「予約」簡素化&コスト削減ニーズに対応「トルテルforマイナカード受け渡し予約システム」としてリリース

IT導入補助金2021



トルテルが助成対象製品に認定されました！

助成金申請は当社営業担当が全面サポート！
日本ラッドは法人のIT導入を応援します！！

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！



「集団接種予約」や「予約券番号との照合付きのシステム」もカスタマイズ可能。

予約

予約確認

予約状況一覧

予約種別設定

取扱い説明書

ログアウト

アカウント:
クリニック名:
Email:
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	0 [0%] 5
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	0 [0%] 5
6/6	6/7	6/8	6/9	6/10	6/11	6/12	2021-05-26	12:30	1 [20%] 5
6/13	6/14	6/15	6/16	6/17	6/18	6/19	2021-05-26	13:30	0 [0%] 5
6/20	6/21	6/22	6/23	6/24	6/25	6/26			
6/27	6/28	6/29	6/30						

第51期(2022年3月期) 通期決算の概要

第51期通期(2021年4月~2022年3月迄)の業績および決算状況について

2022年3月期 通期業績サマリ

P/L (百万円)	2020.3期 (19.4~20.3)	2021.3期 (20.4~21.3)	2022.3期 (21.4~22.3)	前年比	
				増減額	前年同期比
売上高	3,422	3,008	3,314	+ 306	10.2%
EBITDA*	137	▲81	102	+ 183	-%
営業利益	103	▲124	56	+ 180	-%
経常利益	108	▲99	75	+ 174	-%
当期純利益	84	▲178	19	+ 197	-%

売上高

- 2事業とも増収
- 粗利率4.3ポイントup

EBITDA

- 減価償却費の発生額は前期比並 45百万円

営業利益

- 販管費増加 +5百万円

営業外利益

- 主に出資先株式配当金a/c

当期純利益

- 投資有価証券評価損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】 2022年3月期 通期業績サマリ

(百万円)	2020.3期 (19.4~20.3)	2021.3期 (20.4~21.3)	2022.3期 (21.4~22.3)	前年比	
				増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	2,001 (11)	1,817 (10)	2,045 (8)	+ 228	12.5%
EBITDA*	406	221	330	+ 109	49.3%
売上原価 (内、セグメント間)	1,481 (0)	1,468 (0)	1,587 (23)	+ 119	8.1%
販管費	116	130	131	+ 1	0.8%
セグメント利益	404	218	325	+ 107	49.1%

* EBITDA・・・セグメント利益 + 減価償却費

売上高

- 派遣常駐型
- 「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 5百万円

売上原価（前期比）

- 材料費の減少 ▲ 1百万円
- 労務費の増加 + 47百万円
- 外注加工費の増加 + 29百万円
- 期末仕掛品の減少 ▲ 22百万円

セグメント利益

- 増収による増益

【IoTインテグレーション事業】 2022年3月期 通期業績サマリ

(百万円)	2020.3期 (19.4~20.3)	2021.3期 (20.4~21.3)	2022.3期 (21.4~22.3)	前年比	
				増減額	前年同期比
売上高 (内、セグメント間)	1,431 (0)	1,201 (0)	1,300 (23)	+ 99	15.0%
EBITDA*	129	43	124	+ 81	188.4%
売上原価 (内、セグメント間)	1,185 (11)	1,125 (10)	1,146 (8)	+ 21	1.9%
販管費	144	70	66	▲ 4	▲5.7%
セグメント利益	101	6	87	+ 81	- %

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
前年比同様程度 37百万円

売上原価（前期比）

- 材料費の増加 +36百万円
- 労務費の減少 ▲20百万円
- 外注加工費の増加 +14百万円
- 開発投資振替増加 +3百万円

セグメント利益

- 販売費用の減少 ▲4百万円
- 増収による増益

* EBITDA・・・セグメント利益 + 減価償却費

2022年3月期 通期CF(キャッシュ・フロー)サマリ

(百万円)	2020.3期 (19.4~20.3)	2021.3期 (20.4~21.3)	2022.3期 (21.4~22.3)	前年比	
				増減額	前年同期比
営業CF	88	26	194	+168	646.2%
投資CF	▲95	▲54	▲292	▲238	-
財務CF	▲148	▲145	▲146	▲1	-
現金等増減	▲155	▲173	▲245	▲71	-
現金等残高	3,094	2,921	2,676	▲245	▲8.4%

営業CF

- ❑ 税引前当期利益による収入
+38 (前期は▲164)
- ❑ 売上債権の増加
▲25 (前期は+228)
- ❑ 仕入債務の増加
+25 (前期は▲71)

投資CF

- ❑ 有形・無形固定資産取得による支出
▲33 (前期は▲83)
- ❑ 投資有価証券の取得による支出
▲256 (前期はゼロ)

財務CF

- ❑ 配当金の支払による支出
▲26 (前期は▲25)
- ❑ 長期借入返済による支出
▲120 (前期は▲120)

第52期(2023年3月期) 事業方針

今年度の重点項目について

自社オリジナルプロダクト展開強化、リソース多様性確保

◆ IoTインテグレーション事業

- ◆ konektiをコアプロダクトとした**マルチプラットフォーム展開**の更なる進展、マルチクラウド
- ◆ アドバンテック社との「共創」の深化（FORCUSED PARTNER）・WISE-PaaS拡大
→ 「まず相談したいSI」としての市場ポジションの更なる強化、フェーズ戦略
- ◆ 製造現場での実績＋医療機関向けの実績＋エンベデッド展開＋・・・更なる拡大
- ◆ プロダクト開発体制の整理・強化－内外のリソース調達、R&D
- ◆ メディカル・映像ソリューションでの新商材・次世代自社プロダクトの開発

◆ エンタープライズソリューション事業

- ◆ ハイブリッドワーク体制の普遍化と全社リソースの機動的統合、地方リソースの取り込み
 - ◆ AIパートナーとの**プロダクト共同開発**・提案数の拡大、エッジソリューションHWの開発
 - ◆ 新しいERP/CPMプラットフォームアプローチ、対応人材の高度化
 - ◆ 若手社員発のプロダクト企画・商品化。シードラウンドからの**テクノロジー投資**
 - ◆ 自社IPソリューションの整理・拡大開発、Speed to Marketを更に推進
- ◆ マルチクラウド対応力の強化、人材採用の多様化・機動力増強
 - ◆ コア技術、シード技術、人的拡充へのM&A積極展開、手元資金の活用、連結での規模拡大

第2創業フェーズへの橋渡し期として積極投資

わたしたちの理念

IT 分野における顧客企業の ホームドクターであれ。

わたしたは、顧客である企業のホームドクターとしてお客様が成長して大きくなっていく過程において様々な課題のひとつひとつと一緒に解決していく頼りになる存在であり続けたいと考えています。

先進的な技術分野に常にチャレンジしてきたからこそ得た高い技術力を武器に「顧客企業のホームドクター」として社会に貢献していくことがわたしたちの使命です。

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/>

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。