



平成 17 年 2 月 17 日

各 位

会 社 名 株式会社ラック  
代表者の役職氏名 代表取締役社長 三輪信雄  
( JASDAQ・コード 4 3 5 9 )  
( U R L <http://www.lac.co.jp/> )  
問 い 合 わ せ 先 取締役管理本部長 大橋洋一  
電 話 番 号 0 3 ( 5 5 3 7 ) 2 6 0 0

## 中期経営計画について

### 記

当社は、創業より「創造と技術をもって成長し 顧客・社員・株主と共に喜びを分かちあい 社会に貢献する」を経営理念として、インターネットが本格的に普及し始めた 1995 年より情報セキュリティ事業を立ち上げ、常に業界のリーダー的な役割を担ってまいりました。現在、当社は多数の行政機関、民間企業及び各種団体等における情報セキュリティ対策に貢献しております。

昨今、個人情報保護法に端を発し、情報セキュリティ対策は必要不可欠な社会インフラとなりつつあります。

当社は顧客への貢献のみならず、社会全体への貢献を果たし、より一層のサービス向上と技術向上を実現し、信頼に足る会社としての成長を目指すべく、このたび 2005 年から 2007 年度までを対象期間とする「中期経営計画」を策定いたしました。

### 1. 基本戦略

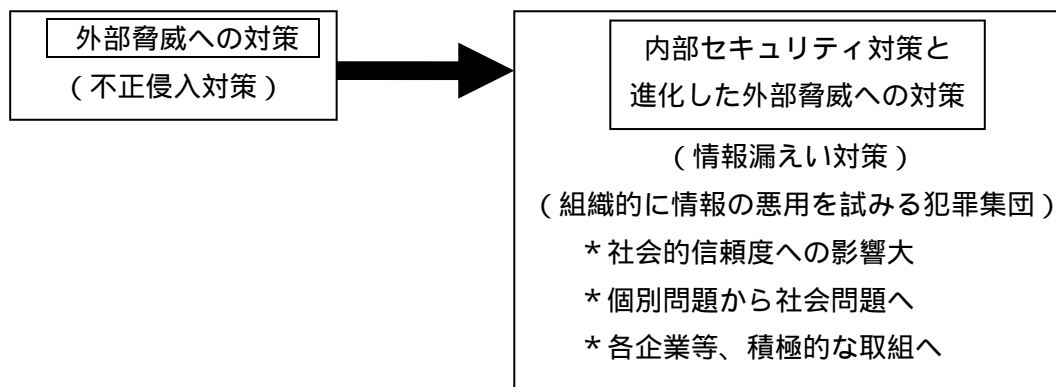
当社は、いち早くインターネット時代における脅威を予測し、社内ネットワークへの侵入攻撃やウイルス送信などの外部脅威に対するセキュリティ対策にフォーカスした戦略を実施してまいりました。それはネットワーク監視センター「ジャパン セキュリティ オペレーション センター (以下「J S O C」という。)」の開設に伴い品質が向上しているセキュリティ監視であり、情報セキュリティ業界で実績 1 を自負するセキュリティ検査であります。

当社では、情報システムだけではなく、顧客システム全体においてセキュリティ対策は必要不可欠なインフラとして位置づけており、日々情報セキュリティ対策サービスを発展させ、外部・内部双方向からの脅威への対策を可能とするサービスを提供しております。

そして、これまでの情報セキュリティ全般を経験した実績や蓄積してきた先進技術を駆使して、情報セキュリティに関する総合的ソリューションを提案してまいります。

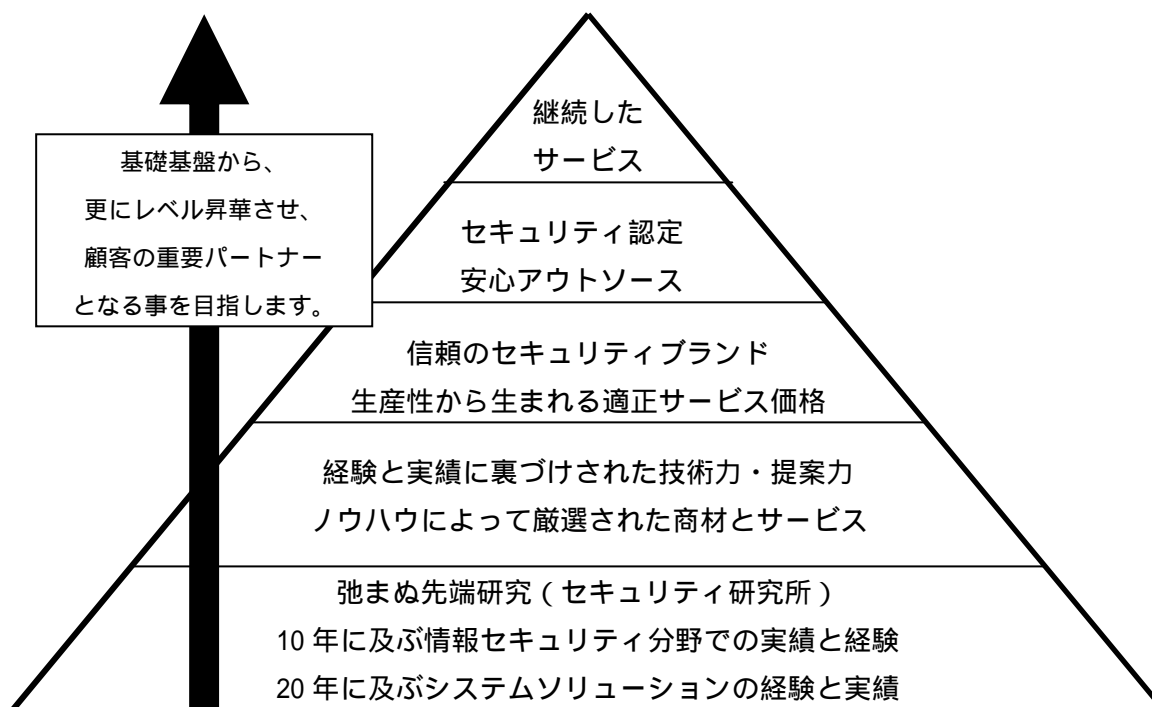
<外部脅威対策のみならず内部・外部を配慮した脅威対策へ>

内部脅威は社会的信頼への脅威であり、社会問題に発展する脅威です。これらに適切な対策を講じることは、企業・団体の信頼性と価値を高めるものであり、積極的な取り組みが求められております。



<重要インフラを継続して守ります>

当社は、各企業そして社会全体のインフラにおいて、情報セキュリティに対する内部・外部双方向の脅威から継続的に守る役割を担うことを目標としております。



## ．経営年次目標

< 2005 年度・・・基盤再構築の年（経営計画：売上 60 億円、経常利益 3.3 億円）>

- ・ 新時代に入った情報セキュリティに対応し、既存サービスを再構築
- ・ 既存の顧客の声を真摯に受け止め、有効且つ継続できるサービスの充実
- ・ その為の人材育成と、サービス実践に効果の出る組織体制・経営基盤の確立

< 2006～2007 年度・・・発展と貢献の年（2007 年度：売上 100 億円、経常利益 20 億円）>

- ・ ニーズの多様化に対応するサービス種類と対象範囲の拡充とチャレンジ
- ・ 社会に認知される情報セキュリティのスタンダードモデルを具現化
- ・ 情報セキュリティ業界を今後もリードするに足る企業規模、技術力、信頼を達成
- ・ 幅広く、企業貢献、社会貢献を考え、社会インフラとしての情報セキュリティを確立
- ・ 企業規模拡大に対応した管理体制をより一層充実

## ．重点事業と成長戦略

< 重点事業 >

- \* セキュリティ各種サービス（コンサルティング、検査、構築など）
- \* セキュリティ監視サービス（J S O C）
- \* セキュリティ製品販売（自社製品及び他社商品）
- \* データベース・セキュリティ・サービス

< 成長戦略 >

当社は情報セキュリティ分野におけるリーディングカンパニーとして、将来にわたり先進技術を研究かつ追究し、顧客の情報財産に対し、常に最適なセキュリティ製品及びサービスを提供し続けることに注力してまいります。

最近の情報セキュリティ対策のトレンドでは、個人情報保護法への対応を目的とした情報セキュリティ対策導入が主流でした。今後はこうした情報セキュリティ対策の運営、維持、保守といった本格的な対策が求められる時期に入ると見ております。この流れは、情報セキュリティ対策に関わる商品やサービスの多様化を促進し、同時に当社が提供するサービスへのニーズも、拡大・多様化すると思われまます。

当社はこれに対処するため、次の戦略に取り組みます。

既存事業伸長戦略

a) 重点顧客戦略

- ・ 業種別に提案内容を整理し、アプローチ方法をモデル化
- ・ 顧客における標準的なセキュリティ管理システムをモデル化
- ・ 顧客満足度の高い相談・対応体制の構築

b) 販売パートナー戦略

- ・ パートナーの特色に応じた商材の絞込みを行い、シナジー効果を追求

- ・ パートナーと共にエンドユーザーのニーズを的確に受け止める体制を構築
  - ・ 提案、販売ツールを充実させ、パートナーへの総合的ソリューション提案を実施
- c) 既存サービスの充実戦略
- ・ J S O Cセキュリティ監視サービスの内容を充実させ、販売を加速化
  - ・ コンサルティングサービスを充実させ、総合的ソリューション提案を実施

#### 新規事業戦略

当社は変化が激しい情報セキュリティ分野において、常に先進的なソリューションを提供すべく、新規サービスの事業化を視野に入れ、次の研究をスタートさせます。

- a) 情報セキュリティ分野で独自の認定システムを導入し、安心を保障するサービス
- b) データベース・セキュリティ・サービスを強化し、顧客の既存システム見直しを提案

#### <成長戦略を支える施策 = 対処課題>

中期計画の初年度となる 2005 年度では、競争力の強化に向けての基盤再構築に取り組み、次の施策を着実に実行することにより、成長と収益力向上を支えます。

##### 生産基盤の拡充

- a) 新卒、中途の人材採用や同業他社との業務提携を図り、人材資源を確保
- b) 国内外協力会社への外注化による生産ラインの拡大

##### 生産性の向上

- a) マルチ技術者を育成し、顧客ニーズに対応した柔軟なサービス体制を確立
- b) 作業の標準化により、サービスの品質を向上させつつ、無駄な工数を圧縮
- c) 人材育成システムを確立し、社員の能力レベルを上げ、生産性を向上

##### 管理体制の強化

- a) 社内のコンプライアンス意識の徹底とコーポレート・ガバナンス体制を強化
- b) 生産管理部門を強化し、プロジェクトの工程管理と品質管理を徹底

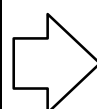
##### 研究開発体制（技術背景）の強化

- a) 社内で常に先進のセキュリティ技術を追究し、新規事業の可能性を探るとともに、研究活動の核と位置付けるコンピュータセキュリティ研究所（CSL）の体制を強化
- b) データベース・セキュリティ・サービス事業を支えるデータベースセキュリティ研究所（DBSL）を開設
- c) 生産活動での実例を材料とし、日々各サービス事業部門内で技術研究を実施

2005年度計画と2007年目標 (単位は百万円)

2005年度計画

	上期	下期	通期
売上高	2,600	3,400	6,000
(SNS)	1,750	2,100	3,850
(S I)	850	1,300	2,150
売上原価	1,900	2,450	4,350
売上総利益	700	950	1,650
%	26.9%	27.9%	27.5%
販売費及び一般管理費	625	645	1,270
%	24.0%	19.0%	21.2%
営業利益	75	305	380
%	2.9%	9.0%	6.3%
経常利益	50	280	330
%	1.9%	8.2%	5.5%
当期純利益	45	275	320



2007年目標

	通期
売上高	10,000
(SNS)	7,000
(S I)	3,000
売上原価	6,350
売上総利益	3,650
%	36.5%
販売費及び一般管理費	1,600
%	16.0%
営業利益	2,050
%	20.5%
経常利益	2,000
%	20.0%
当期純利益	1,100

以上