



中期経営計画

『TRY 2021 ステージ 2』

2018年5月9日



Little
eArth
Corporation



株式会社 ラック



中期経営計画

『TRY 2021 ステージ 2』

1. 『TRY 2021 ステージ 1』 振り返り
2. 『TRY 2021 ステージ 2』
3. 株主還元

1. 『TRY 2021 ステージ 1』 振り返り

新事業への挑戦や基盤強化、セキュリティ事業の更なる強化に取り組む

【2016年3月期～】

M&A・新事業による成長、全社体制強化

【2018年3月期～】

セキュリティを軸とした成長へ

新事業への挑戦

- ・ ネットエージェント子会社化
セキュリティ製品開発
- ・ Dynatrace事業開始
アプリケーションパフォーマンス管理
- ・ ジャパン・カレント設立
デジタルマーケティング

経営基盤強化

- ・ 管理部門の人員拡充による機能強化
(経営、法務、人事など)
- ・ 技術者給与とアップ等の処遇改善

セキュリティ事業の更なる強化

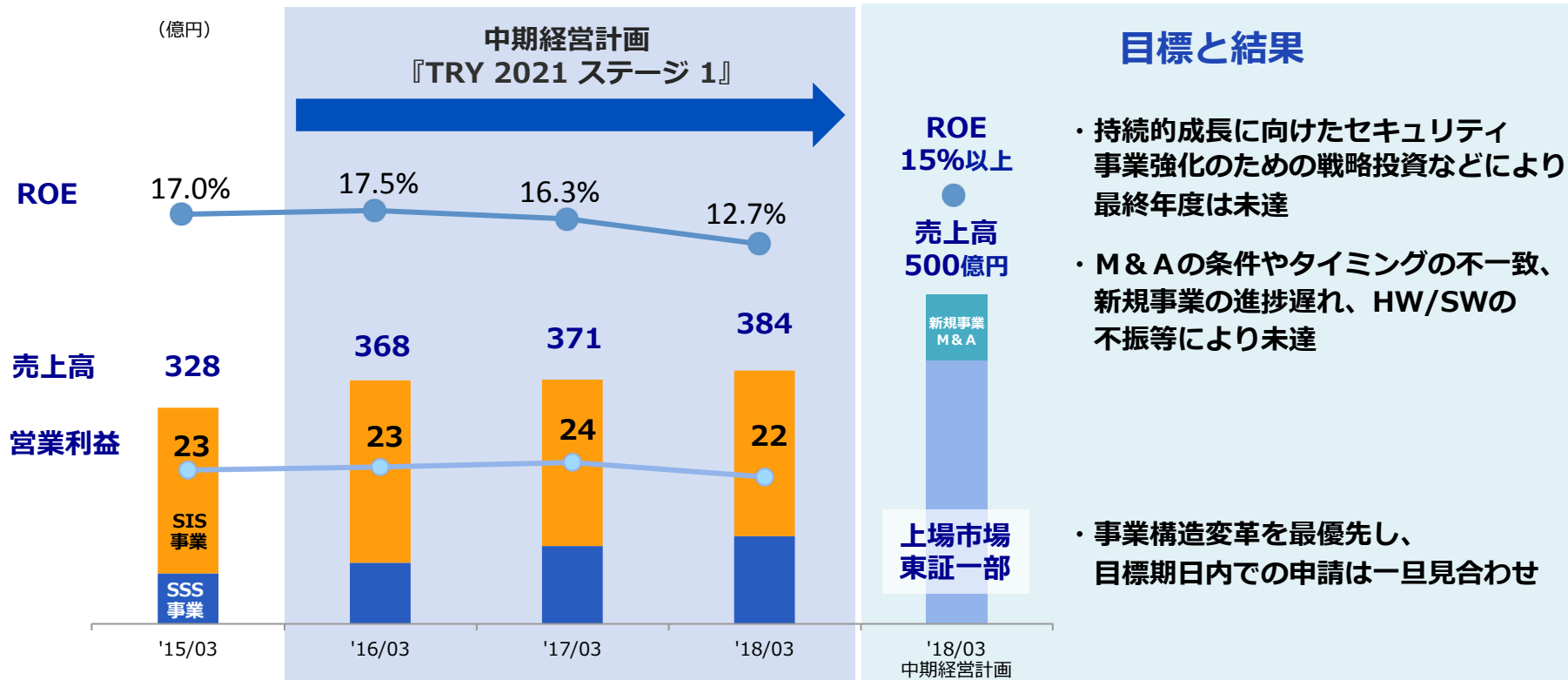
M&Aの推進

- ・ アジアンリンク子会社化
監視センター要員などセキュリティ人員確保※
- ・ KDDIデジタルセキュリティ設立
KDDIグループ・顧客向けセキュリティビジネス拡大

事業基盤強化

- ・ セキュリティ監視サービスの強化・拡充
中部地域の大手製造グループ企業向けサービス開始
クラウド対応など新サービス開発
監視センター「JSOC」のリニューアル
- ・ セキュリティ人材の確保
507名(2017年3月末) → 558名(2018年3月末)
→ 829名(2018年4月2日時点：※上記アジアンリンク社員を含む)

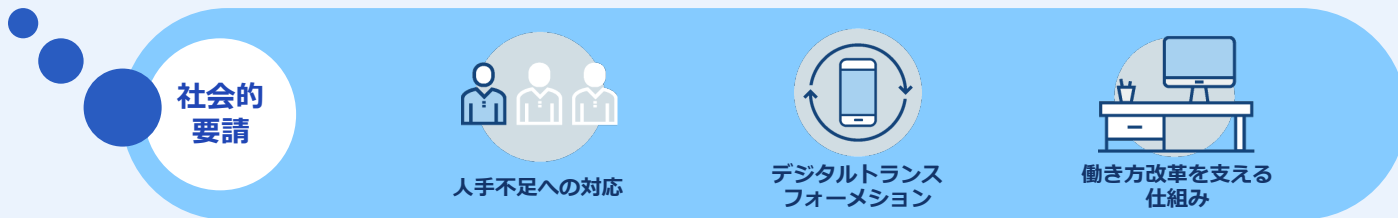
セキュリティを軸とした事業強化、構造変革を優先



2. 『TRY 2021 ステージ 2』

先端テクノロジーがもたらす社会変革 (米国と中国が牽引)

日本はITによる社会変革で大きく出遅れている



解決・実現手段はITによる変革

RPA*

IoT

AI

Cloud

※ロボティック・プロセス・オートメーション

サイバー空間と現実社会が密接に関わる世界

社会基盤そのものを機能不全にする
サイバー攻撃への対応に注目



サイバーセキュリティ分野への
参入企業が増え、競争激化

マーケット環境に適応するため、**当社の強みを活かしたビジネスモデル変革**が必要

セキュリティを切り口とした価値創造型のビジネスの推進

お客様



セキュリティを切り口に経営層へ
アプローチ、事業課題へのIT提案



セキュリティ対策



システム開発

製販一体で対応する事業部制へ移行 (ラック 2018年4月1日～)

金融事業部

エンタープライズ
事業部

通信インフラ
ソリューション
事業部

中部事業部

エリアビジネス
開発部

サイバーセキュリティ事業部

4つの基本方針



1. お客様のビジネスをプロとして
支える真のパートナーへ



2. 競争力のある独自のサービスを
市場に広く展開



3. 環境変化を好機と捉え成長に挑戦



4. 人の集まる魅力的なグループへ



4つの基本方針：

1. お客様のビジネスをプロとして支える真のパートナーへ

より直接的にお客様のビジネス成長に寄与できる力をつける



業界特性を重視

事業部制の導入

パートナーシップ強化

KDDIデジタルセキュリティ社の事業開始
中部事業部を中心とした大手メーカーグループ向け事業の拡大



4つの基本方針：

2. 競争力のある独自サービスを市場に広く展開

自社の強みを最大限活かした独自サービスを、市場に積極的に打ち出し広く展開する



メニューの充実

拡販可能なサービスの開発
既存サービスのパッケージ化

サービス認知度の向上

マーケティング専門組織の編制
マーケティング基盤の強化



4つの基本方針：

3. 環境変化を好機と捉え、成長に挑戦

環境変化を「成長のきっかけ」と捉え、変革へ挑戦する

ラックグループをとりまくさまざまな環境変化



テクノロジーによる
破壊的環境変化



労働人口減



競争激化



セキュリティ対策
ニーズの一巡

業務変革による生産性向上

RPAやAIによる自動化、社内IT環境改善

新たな市場の開拓

中堅・中小企業、海外市場の開拓

新規事業の創出

ラックグループの総合力を活かしたオープンイノベーションの活性化



4つの基本方針： 4. 人の集まる魅力的なグループへ

成長を続け、人材、取引先、投資家など、
あらゆる人々が集まる魅力的な企業グループを目指す



働き方改革
業務変革



顧客、パートナー
満足度調査と向上施策



社内外コミュニケーション活動の活性化



セキュリティ啓発活動
産官学連携 etc.



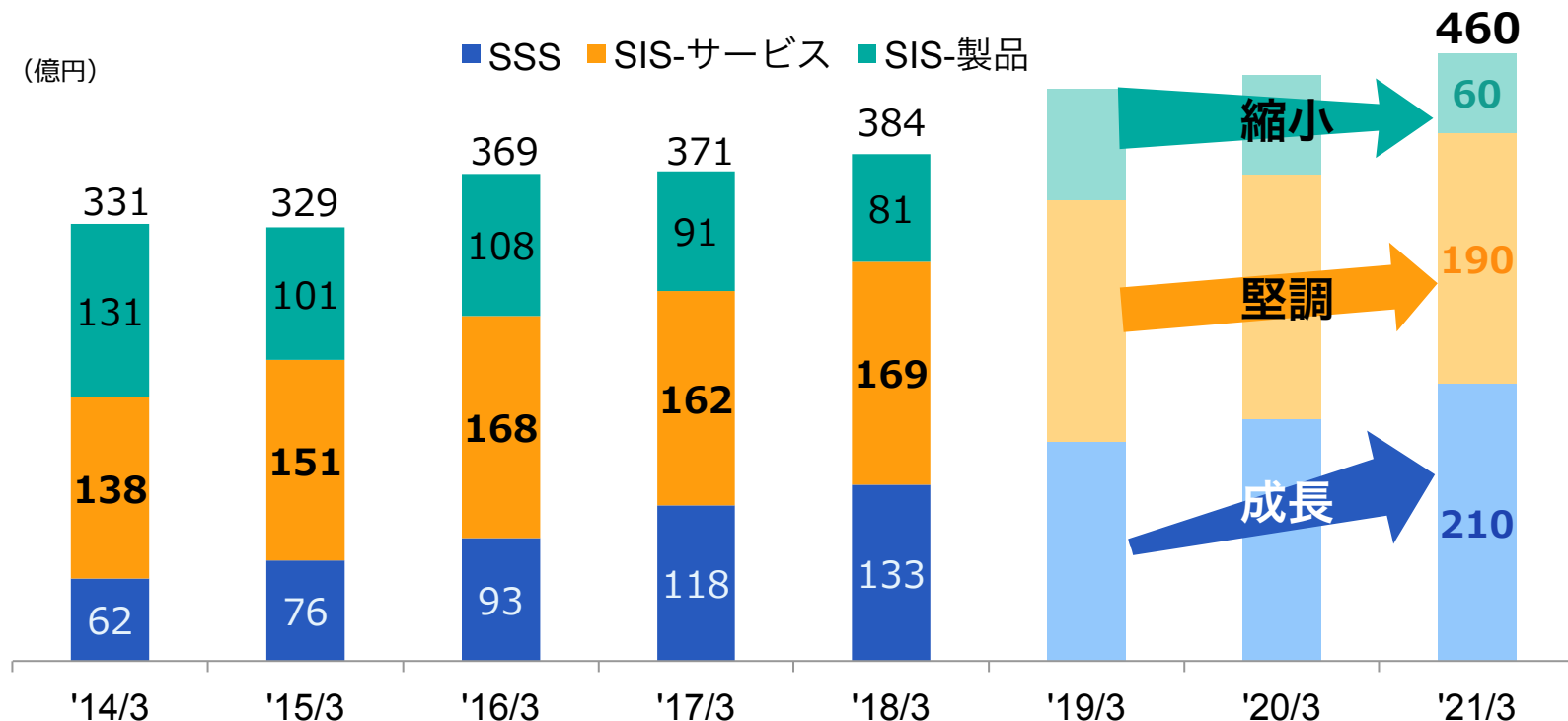
売上高 460億円、経常利益 30億円、ROE 15%以上
 ～ グループ会社による持分法利益の拡大 ～

(億円)

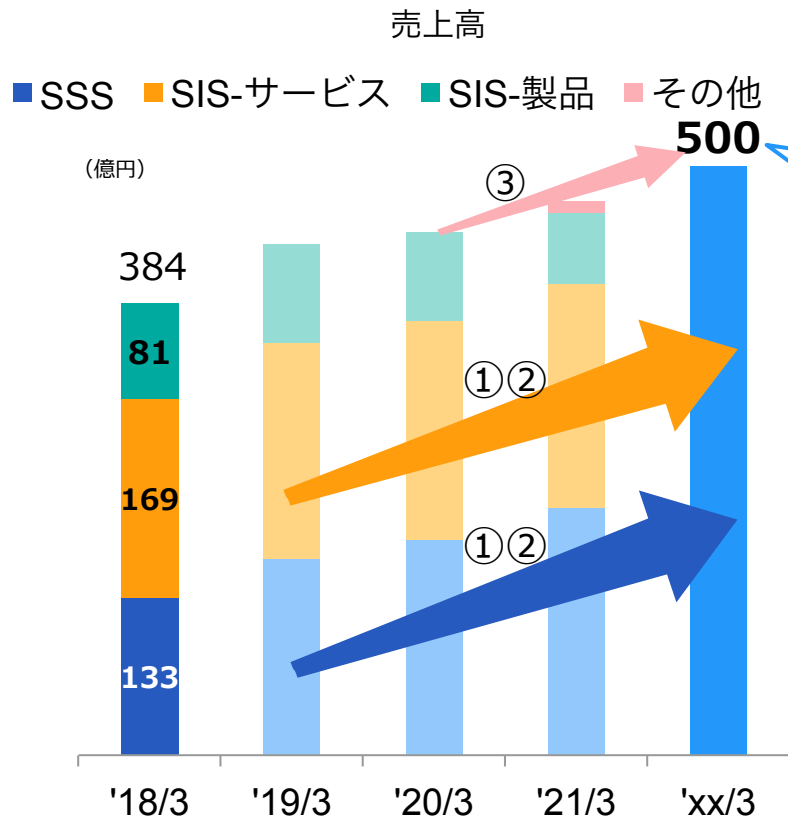
科目	'18年3月期 通期実績	'21年3月期 中期経営計画	増減	
			差異	率
売上高	384	460	+76	20%
営業利益	22	29	+7	31%
営業利益率	5.8%	6.3%	+0.5pt	-
経常利益	23	30	+7	28%
経常利益率	6.1%	6.5%	+0.4pt	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	12	20	+8	60%
自己資本当期純利益率 (ROE)	12.7%	15%以上	+2.3pt以上	-

売上高推移と今後の予測

SSS事業は今後も伸長する一方、SIS事業における製品の縮小傾向が続き、売上高成長を阻む要因となると予測



さらなる成長へ向けて



目指すマイルストーン

- ・ 売上高 500億円
- ・ 東京証券取引所 本則市場一部

名実ともに社会に認められ
必要とされ続ける企業になる

① 規模/体制拡大

東京オリンピック/パラリンピック後の需要動向も見据えた体制構築

② 事業の更なる成長

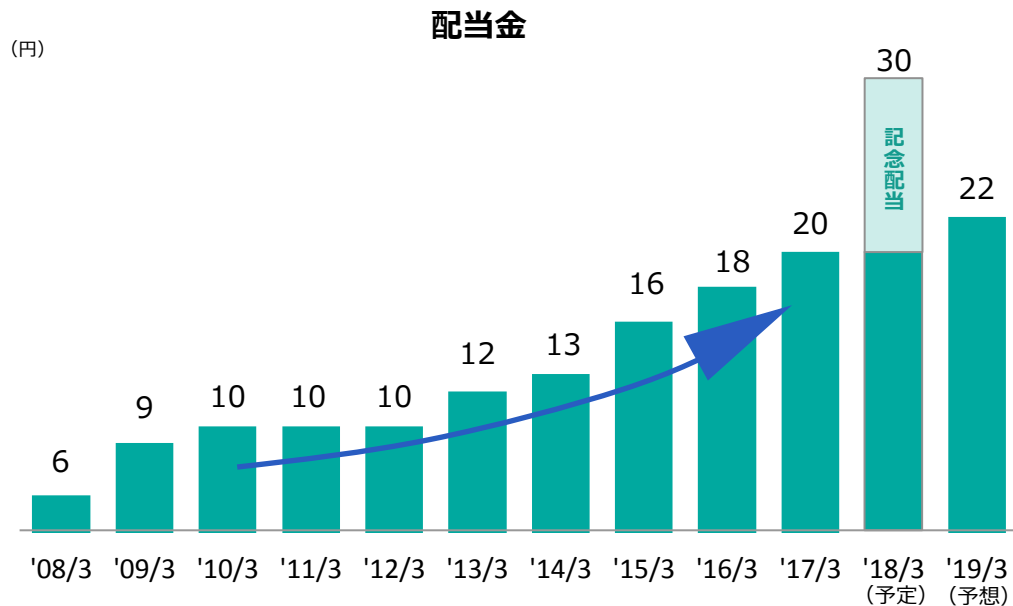
対象市場の拡大、パートナーシップ展開

③ 新規事業へのチャレンジ

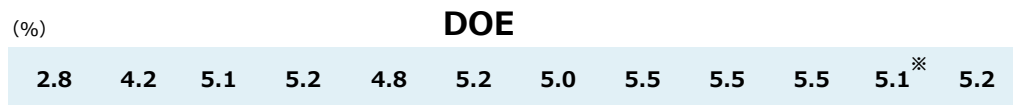
研究成果の市場展開、ベンチャー企業との協業、AI等の先端テクノロジーを実装する次世代インテグレーター、etc

3. 株主還元

長期的かつ安定的に保有いただくことを目的に、継続的に安定した配当水準を維持



利益の積み増しにより配当額を増加



※記念配当を除く



株式会社ラック

〒102-0093 東京都千代田区平河町2-16-1

平河町森タワー

Tel 03-6757-0107 Fax 03-6757-0101

ir@lac.co.jp

www.lac.co.jp

- ※ 本資料は2018年5月現在の情報に基づいて作成しており、記載内容は予告なく変更される場合があります。
- ※ LAC、ラック、JSOC、サイバー救急センターは株式会社ラックの登録商標です。
- ※ その他記載されている会社名、製品名は一般に各社の商標または登録商標です。