株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
期末配当金受領株主確定日	3月31日
中間配当金受領株主確定日	9月30日
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人 特別口座の 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 Tel:0120-232-711（通話料無料）
上場市場	大阪証券取引所JASDAQ市場
公告の方法	電子公告により行う。 公告掲載URL http://www.lac.co.jp/ （ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。）

単元未満株式の買増・買取請求について

単元未満株式（当社の場合、100株に満たない株式）を所有される株主様には、単元未満株式の買増・買取の2つの制度がございます。株主様のご所有状況に合わせてご利用ください。

■ **買増制度**
お手元の単元未満株式と合わせて1単元（100株）となるように、当社に対して単元未満株式の売り渡しを請求できる制度

■ **買取制度**
お手元の単元未満株式を、当社に対して時価でご売却いただける制度

具体的なお手続きにつきましては、証券会社等に口座を開設されている株主様は、お取引の証券会社等にお問合せください。
また、特別口座に記録されている株主様は、株主名簿管理人連絡先へお問合せください。

ご注意

1. 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
3. 未受領の配当金につきましては、株主名簿管理人連絡先へお問合せください。

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
http://www.lac.co.jp/
〈お問合せ〉IR広報部 Tel：03-6757-0107 E-mail：ir@lac.co.jp

ミックス 責任ある木質資源を使用した紙 FSC® C017219
Business Report Vol.11

LAC
安心とともに

第6期 年次報告書
2012.4.1～2013.3.31

Business Report

株式会社ラック
証券コード：3857

特集❶：マネジメント座談会

社長と3事業本部長が語る、ラックの現在と未来

株主ならびに投資家の皆様には、平素より格別のご高配を賜り心より御礼申し上げます。
当社は、2012年4月1日に完全子会社3社を吸収合併して1年が経過しました。
この「新生ラック初年度」を終えたタイミングにおいて、改めてラックの現在と未来像を株主の皆様にお伝えする方法として、
社長と、3事業を統括する各本部長の4名による座談会を開催いたしました。

テーマ 1　ラックの組織・体制

▶ **髙梨社長：** 昨年4月に、それぞれ持ち味の異なる3社が一つになりました。最大の目的は市場ニーズにお応えするためです。お客様はIT技術の一部を求めている訳ではなく、経営を支える情報システム全体を欲しています。それを総合的なITサービスとしてワンストップでご提供できる組織体を作っていこうという考えが大前提にありました。この1年間は、そのための体制作りや社員の意識改革に取り組んだ年だったように思います。中でも、最も大きな変革は、お客様の視点から考えた「営業の一本化」です。まず、この点について皆さんの考えを聞かせてください。

▶ **丸山：** 当社は今、セキュリティで社会的な認知度を高めています。お客様の意識・関心もセキュリティの重要性に集まっています。その意味で、セキュリティは当社のコアコンピタンス（中核的な強み）であることは確かです。しかし、社長のおっしゃる通り、お客様が求めているのはセキュリティを含めたシステム全体です。今後、セキュリティを最大の差別化ポイントにしながら、システムの開発・運用、関連製品などをトータルにご提供できることを、当社の強みにしていきたいと思っています。

▶ **英：** SI（システムインテグレーション）の分野で長くお付き合いをいただいているお客様においても、セキュリティ対策の重要度は日々高まっています。当社の使命はやはり、“セキュリティの技術を網羅した堅牢なシステムを提供すること”だと思います。これは、他のSIerにはなかなか真似のできない部分です。

▶ **山中：** IT関連製品、いわば“箱モノ”の市場は、ここ数年低迷状態にあり、当社もその影響を受けざるを得ません。しかし、昨年の3社統合以来、箱モノだけで営業することはほぼ皆無となっています。今は、700名以上に及ぶシステムエンジニア集団が持つ技術力とセキュリティのソリューション提供力をトリガー（きっかけ）としながらお客様に接し、最終的に箱モノに落ちていく、といったパターンが着実に増えてきております。

▶ **英：** お客様にセキュリティ事故が起こった際に、当社のセキュリティ事業本部がコンサルティングサービスをして、これをベースにシステム事業本部がシステムの抜本的な改修を行うといった事例が幾つも出てきております。やはり「当社なら非常に堅牢なシステムが作れます！」という提案ができる点は、とても大きな差別化ポイントになっています。

▶ **山中：** 昨年はシステムと箱モノを売るディーラーの営業が一本化され、今年はセキュリティの営業も含めて3事業の営業が完全に一本化されました。その営業統括責任者として私は、これからの1年間で、それぞれのお客様に対して営業員一人ひとりが総合的な視点からご提案していける体制を築いていくことが使命だと考えています。

▶ **髙梨社長：** 基本的には各営業員がお客様の窓口として全てを仕切っていきますが、お客様の全ての要望に一人で対応できるようなスーパーマンなど存在しません。そこで、組織の総力で対応していくことを考えて、営業を支援する後方部隊を同時に作りました。お客様の窓口となる営業員を組織全体でバックアップしていく体制です。皆さんのリーダーシップのもと、この新しい体制を十分に活かした営業活動を展開していただきたい。

テーマ 2　ラックの強み

▶ **髙梨社長：** 次に、当社の強みについて改めて確認しておきたいと思います。今はやはり「セキュリティ」に大きな強みを発揮しています。「国家のためにセキュリティをやろう！」という意思決定をして、創業社長と苦労を分かち合いながら、ある面で採算を度外視した形で技術やノウハウを極めてきました。このようなことがあったからこそ、当社は、情報セキュリティ分野で不動の地位を勝ち得たのだと思います。

▶ **丸山：** 当社は1995年からセキュリティ事業を始め、純国産の独立系の先駆けとして歩んできました。「日本の情報セキュリティを守っていく」という方針で、事業活動だけではなく社会全体に対する啓発活動を、もう15年以上続けております。「ラック」という社名は今、情報セキュリティにおける“信頼”のブランドとして認知が進んできていることを、私自身、営業活動を通じて肌で感じております。これは非常に大きな強みだと思います。

▶ **英：** 私も同感です。他社にはない充実したセキュリティ部隊があるからこそ、

最先端の問題解決の仕方を取り入れたシステム開発をお客様が期待し、当社は実際にそれをご提供できるということは、とても大きな強みになっています。

▶ **丸山：** 今、当社が“信頼”のブランドとなっている最大の理由は、「継続性」に対する安心感だと思います。セキュリティについて最先端の技術やノウハウを持った人材は他社にもいますが、当社はそれだけではなく、企業のシステム運用を継続的に支援していくことを前提とした組織・体制を持っているということです。人の健康に例えれば、他社のサービスは治療のための手術はできるけれども入院するベッドや設備がないのに対して、当社は術後の治療からリハビリまでお世話することができます。セキュリティの診断サービスや監視サービス、標的型攻撃対策支援サービス、脅威分析、さらには24時間365日の緊急対応まで、すべて当社が業界に先駆けて開発してきたサービスであり、これらを総合的に提供できる企業は、日本企業としては当社をおいて他にありません。

▶ **髙梨社長：** 丸山本部長の言う通り、当社がセキュリティの分野で傑出していることは、セキュリティの重要性に対する認識が急速に高まっている状況の中で、紛れもない事実です。しかし、セキュリティだけあってもダメだと思っています。前述の通り、お客様が求めているのはシステム全体です。情報基盤があり、コンピュータがあり、業務を動かすためのソフトウェアが載り、そこに安全に運用するためのセキュリティのエッセンスが入っている…そういう全体を求めています。その意味で、当社が3事業を持っていることは、非常に大きな強みであると認識しています。英本部長と山中本部長はどう捉えていますか。

▶ **英：** SI業界の中でも当社は特に「基盤の技術に強い」という評価を得ています。この背景には当社が金融系のインフラを長きにわたって手掛けてきたという生い立ちがあります。銀行のシステムには万一が決して許されません。長年の積み重ねによって、当社には「堅牢なシステム」づくりのノウハウがあり、これは非常に大きな武器になっていると思います。

▶ **山中：** 3事業の展開によって、システムを構築するためのすべての機能が当社には揃っていますので、今では“ソリューションの横展開”ができるような状況にまでできております。例えば、ネットワークの更改案件の場合、セキュリティを付加してご提案したり、配線等の必要部品や機器の販売、設置工事などまでお手伝いさせていただくことができます。あるいは、モバイルやスマートフォンなどのキャリア企業との間で強いリレーションを築いて、セキュリティを交えたSIサービスを提供するといった取り組みも行っています。

テーマ 3　ラックが次に目指すもの

▶ **髙梨社長：** 確かに今、「セキュリティ」におけるソリューション力の高さが当社の事業全体を牽引していく方向性にあります。しかし、今後も継続的に成長していくためには、常に「新しいバリュー」を見出し、創造していかなければならないと思っています。システム開発は今、ビジネスモデルがほぼ出来上がってしまっており、限られた市場のパイを、価格や信頼性といった軸で差別化して奪い合うしかない状況にあると認識しております。セキュリティ事業も、若いスタッフが「髙梨さん、これはおもしろい、やってみたい」というところから始まりました。ラックを次の世代に引き継いでいくためにも、そういう風土をつくっていくことが私の役割だと思っています。今年の4月に発足した「ビジネスディベロップメント本部」には、そういった思いが込められています。

▶ **丸山：** 髙梨社長がおっしゃる「新しいバリュー」をセキュリティの分野でさらに追求していく方向として、私は、「グローバル化への対応」が今後の重要なキーになってくると思っています。第一が、海外進出をする日本企業様から、海外でのセキュリティ確保の面で当社に期待を寄せるお声をいただくことが多く、「海外を視野にいれたサービス提供」を新たな課題と捉えております。第二が、日本市場に進出してくる外資の同業他社との間で、競争ではなく協業していけるような、日本における確たる地位の向上と、新たなビジネススキームの創造をしていきたいと考えております。

▶ **英：** SIの分野では、「技術の活かし方」を考え、価値を生み出していくことが必要な時代になってきたと考えています。当社の強みである「基盤の技術」を維持していくためには、仮想化、クラウド・スマートフォン・ビッグデータ等の新しい技術を周知していくことは当然ですが、それ以上に今後重要になってくるのは、「その技術をお客様のITの中にどう活かしていくのか」ということです。「新たな技術を活用し、どのようにお客様のビジネスにイノベーションを誘発させることができるか」このような視点で提案できる人材育成が今後の当社のSI事業のバリューを創造していくことに繋がっていくと考えています。

▶ **山中：** 営業を統括する立場から、当社が持つべき「新しいバリュー」を考えますと、やはり「営業主体の体制」をもっともっと追求していく必要があると思っています。当社は過去の3事業会社が持っていた共通の特徴として、提供するサービスの“質”で仕事を受注していたように思います。もちろんこれは非常に重要なことですが、質の高さを持っているからこそ、もっと営業主体の活動を行っていたなら受注量をさらに増やすことができていたはずです。国内マーケットが成熟化し、海外からの市場参入者の増加が予想される今後の事業環境を考えると、専門家を後ろに従えながら営業員が積極的にお客様に対応していくようなマインドを育てていくことが、今、一番必要なことのように感じています。

テーマ 4　ラックの将来像・夢

▶ **髙梨社長：** 最後に、「ラックはこれからどんな会社になっていくべきか」を皆さんと共有しておきたい。私はやはり、社員が当社で働くことに喜びを感じるような会社にしていきたいと思っています。外から見れば、常に新しい事業を創造している会社、企業家も育てている会社、そんな風に評価される会社にしていきたいですね。

▶ **丸山：** 私は「ラックらしさ」を追求していきたいと思っています。最先端の技術に常に対応できるような“とがった部分”と、信頼され続けるための“充実した組織・体制”の両方を兼ね備えている強みに、さらに磨きを掛けていきたいですし、日本の国を守る「ナショナルセキュリティ」を追求していくためにも、世界の一流企業と対等に渡り合える存在になっていきたいと考えています。

▶ **英：** 日本のSI業界はずっと人月計算で成り立っており、いわばマンパワーを売ってきた長い歴史がありますが、私はこの価値観から脱するような新しいビジネスモデルをつくっていきたいと思っています。たとえば、お客様とシステムを共同開発してそこで出た売上・利益の一部を分配するレベニューシェア・プロフィットシェアといったお客様との新しいスキームへも取り組んでいきたいと思います。マンパワーの数量ではなく、創った価値の高さで評価されるような時代にしていくためにも、先に申し上げた価値ある提案活動をもっともっとしていきたいと思っています。

▶ **山中：** 技術側の2人は今、サービスの拡充を目指していろいろと考えていますので、営業を統括する私としては、お客様に直接対応する営業が情報を持ち帰ってきて、風通し良く社内にそれを可視化して、いい意味でどんどんアイディアや提案へとステップアップしていくような風土に変えていく、というのが私の一番の仕事だと思っています。

▶ **髙梨社長：** 日々のオペレーションという面では、3人ともに非常によくやってくれています。しかし、次の時代のラックを築いていくためにも、皆さんの2番目、3番目に続く人材、次のリーダーの育成が最重要課題だと思っています。その顔が見えてくれば、会社も自然と大きくなり、その先には、人材の“質”という面でナンバーワン企業になっていけると確信しています。

特集❷

会社を“インフルエンザ”から守る ITセキュリティ予防接種

一年に数回、世間をにぎやかせるのがインフルエンザウイルスによる健康被害。
人から人へ、病原菌に感染することで広がるため、その予防が大切です。

インフルエンザの対策は、大きく分けて2つ。

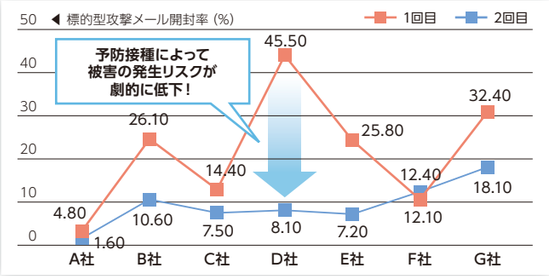
1. **感染しない対策**
（手洗い、マスク、人ごみを避ける、加湿そして食事と睡眠による抵抗力の強化）
2. **感染後の被害を抑える対策（予防接種）**

今、多くの企業が困っているのは、新しい脅威

コンピュータウイルスが新しい時代に入っていることをご存じでしょうか?最近テレビや新聞が取り上げている、“標的型の攻撃”というのが、それです。今までのコンピュータウイルス対策や不正アクセスの対策は重要ですが、それをかいくぐるために、標的になった会社を狙いすまして、内部に入り込む、そんなスパイ映画さながらの攻防が繰り返されているのが、実情です。標的型の攻撃で狙われた場合、残念ながら確実に防御ができる保証は、ありません。これはインフルエンザが流行ったときに私たちが一生懸命に感染を防いでも、感染を完全に食い止められない、という状況に似ています。

感染を防げない可能性があるなら、どのような対策をしなければならないのでしょうか?そのヒントも、インフルエンザの対策にありました。インフルエンザの対策では、感染による症状がひどくならないよう、予防接種を打って、事前に体に耐性を作るように奨励されています。

コンピュータウイルスの世界でも、予防接種を受けることができるのです。そして、予防接種の対象になるのは、会社の細胞ともいえる社員です。ラックが提供するITセキュリティ予防接種サービスは、社員のセキュリティ意識を劇的に向上させ、ウイルスメールを見分ける能力を与えます。予防接種は、2回行います。1回目で被害を体験することで、不正なメールに対する認識が変化し、再度の予防接種で効果を実感します。



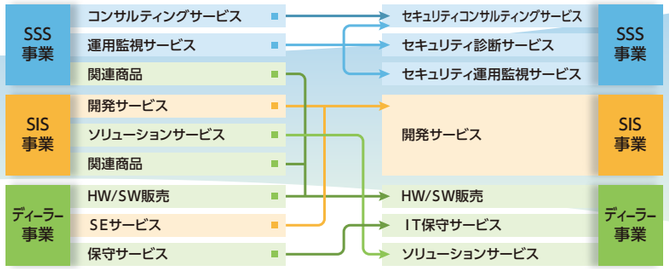
事業別の概況

事業別の売上高構成比
（2013年3月期）

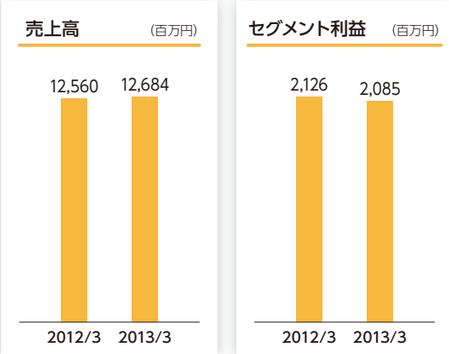
SSS事業	5,146百万円	
売上構成比	15.8%	
前期比	14.8%増	
SIS事業	12,684百万円	
売上構成比	38.9%	
前期比	1.0%増	
ディーラー事業	14,746百万円	
売上構成比	45.3%	
前期比	1.3%増	

■ セグメント構成の変更について

2012年4月1日付の子会社合併に伴う組織変更と併せて各事業セグメントの構成の見直しを行い、サブセグメント構成を下図のように組み替えております。前期の実績についても、これに合わせた集計値を記載しております。



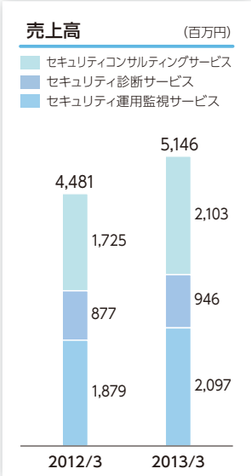
システムインテグレーションサービス事業（SIS事業）

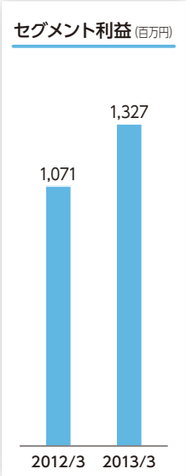


売上高は126億84百万円（前期比1.0%増）、セグメント利益は20億85百万円（同1.9%減）となりました。

カード業や保険業向け案件が伸長したことに加え、銀行業向けなど基盤系案件が堅調に推移し、売上高は微増を確保することができましたが、比較的収益性の高いサービス業や製造業向けの業務系アプリケーション開発案件のピークが終息に向かったことから、セグメント利益は微減となりました。

セキュリティソリューションサービス事業（SSS事業）





売上高は51億46百万円（前期比14.8%増）、セグメント利益は13億27百万円（同23.9%増）となりました。

■ セキュリティコンサルティングサービス

遠隔操作ウイルス事件や標的型メールによるサイバー攻撃、ホームページ改ざんなど、セキュリティ関連の事件・事故の頻発を背景に緊急対応サービスが増加し、金融機関向けセキュリティ対策支援などの受注も好調に推移し、売上高は21億3百万円（同21.9%増）となりました。

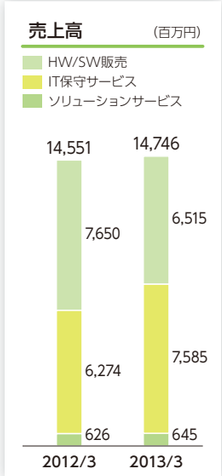
■ セキュリティ診断サービス

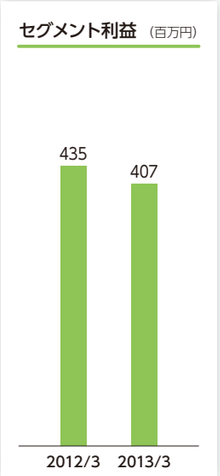
リピート案件や新規案件の受注が引き続き好調に推移し、売上高は9億46百万円（同7.8%増）となりました。

■ セキュリティ運用監視サービス

従来の外部からの侵入防御だけでなく、不正侵入事故を想定した出口対策への意識の高まりなどから新規受注が好調に推移し、売上高は20億97百万円（同11.6%増）となりました。

ディーラー事業





売上高は147億46百万円（前期比1.3%増）となり、セグメント利益は4億7百万円（同6.5%減）となりました。

■ HW/SW販売

セキュリティ監視サービスの受注増加に伴いセキュリティ関連製品が堅調に推移するとともに、下期に金融機関向けの一部に受注が回復しましたが、クラウドの活用や機能を絞ったシステム構築などにより案件の減少や小型化が進み、売上高は65億15百万円（同14.8%減）となりました。

■ IT保守サービス

引き続き価格の低減要請など厳しい状況であったものの、昨年4月に買収した子会社のネットワーク構築関連の保守売上が寄与し、売上高は75億85百万円（同20.9%増）となりました。

■ ソリューションサービス

自治体向けシステム更新案件の受注に加え、震災復興関連案件の受注もあり、売上高は6億45百万円（同3.0%増）となりました。

財務諸表

連結貸借対照表

	当期末 2013年3月31日現在	前期末 2012年3月31日現在
【資産の部】		
流動資産	12,269	10,825
固定資産	6,981	8,574
有形固定資産	1,026	1,169
無形固定資産	4,067	4,504
投資その他の資産	1,888	2,900
資産合計	**19,250**	**19,399**
【負債の部】		
流動負債	9,115	8,246
固定負債	3,940	4,643
負債合計	**13,056**	**12,890**
【純資産の部】		
株主資本	6,147	6,551
資本金	1,000	1,000
資本剰余金	3,622	4,646
利益剰余金	1,856	1,236
自己株式	△ 331	△ 331
その他の包括利益累計額	22	△ 52
少数株主持分	25	10
純資産合計	**6,194**	**6,509**
負債純資産合計	**19,250**	**19,399**

連結損益計算書

	当 期 自 2012年4月 1日 至 2013年3月31日	前 期 自 2011年4月 1日 至 2012年3月31日
売上高	**32,577**	**31,595**
売上原価	25,639	24,563
売上総利益	6,937	7,032
販売費及び一般管理費	4,939	5,137
営業利益	**1,998**	**1,895**
営業外収益	29	32
営業外費用	177	255
経常利益	**1,850**	**1,672**
特別利益	59	8
特別損失	156	87
税金等調整前当期純利益	**1,753**	**1,594**
法人税、住民税及び事業税	160	487
法人税等調整額	674	446
少数株主損益調整前当期純利益	918	660
少数株主利益又は少数株主損失(△)	5	△ 0
当期純利益	**912**	**660**

連結キャッシュ・フロー計算書

	当 期 自 2012年4月 1日 至 2013年3月31日	前 期 自 2011年4月 1日 至 2012年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,082	2,355
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 436	△ 841
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,123	△ 1,491
現金及び現金同等物に係る換算差額	26	△ 3
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	547	18
現金及び現金同等物の期首残高	3,003	2,984
現金及び現金同等物の当期末残高	3,551	3,003

会社情報(2013年3月31日現在)

会社概要

商号	株式会社ラック
英文名	LAC Co., Ltd.
所在地	〒102-0093 東京都千代田区平河町2-16-1 平河町森タワー 電話(03)6757-0100(代表)
設立	2007年10月1日
資本金	10億円
従業員数	連結:1,494名　個別:1,162名

役員 (2013年6月20日現在)

代表取締役社長	髙梨　輝彦	
取締役	牧野　敏夫	
取締役	西本　逸郎	
取締役	英　秀明	
社外取締役	西川　徹矢	
社外取締役	佐山　展生	
社外取締役	上住甲子郎	
社外取締役	辺見　芳弘	
常勤監査役	堀内　誠夫	
社外監査役	酒井　富雄	
社外監査役	網野　猛美	
常務執行役員	川口　哲成	丸山　司郎
	伊藤　信博	
執行役員	大野　祐一	坂本喜代志
	秋山陽一郎	肥田木　優
	倉持　浩明	
専務理事	齋藤　理	山中 茂生

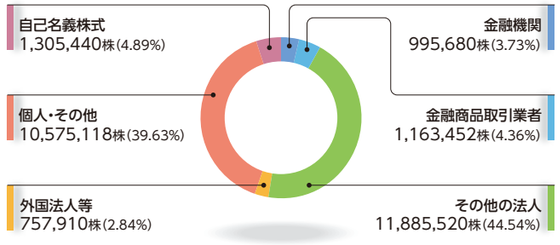
株式の状況

発行可能株式総数	100,000,000株
発行済株式の総数	26,683,120株
株主数	7,465名

※ 2009年11月に発行したA種優先株式は、2012年6月27日に残存の5株を取得し、消却しております。

大株主

	所有株式数(株)	所有比率(%)
有限会社コスモス	8,000,000	29.98
KDDI株式会社	1,414,200	5.29
株式会社ラック	1,305,440	4.89
株式会社ハウスホールディングス	1,000,000	3.74
ラック従業員持株会	922,610	3.45
三菱商事株式会社	870,000	3.26
三柴　照和	496,510	1.86
松井証券株式会社	433,800	1.62
株式会社ユーシン	398,400	1.49
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	388,300	1.45

※ 有限会社コスモスは、当社創業者 三柴 元氏(故人)の長男 三柴 照和氏が株式を保有する資産管理会社であります。

所有者別株式分布状況