

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	東京証券取引所JASDAQ (スタンダード)
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。

具体的な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。

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、当社に対して時価で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

- 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で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。

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

Business Report Vol.15



発表! 中期経営計画

『TRY 2021 ステージ1』



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/>



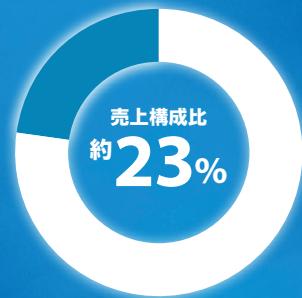
8th Business Report

株式会社ラック 第8期報告書 2014.4.1~2015.3.31

日本の社会インフラの安心安全を支えること。
それが私たちラックの社会的役割です。

事業領域

大きく2つの事業を展開しています



SSS セキュリティソリューション
サービス事業
サイバー攻撃の脅威からお客様を守る



SIS システムインテグレーション
サービス事業
最適なシステムをお客様に提供する

強みと特長

1

日本のサイバーセキュリティの
草分けとして
業界をリードしています

2

金融系の基盤システムに
多くの実績とノウハウを
持っています

3

IT関連の注意喚起など
適時的確な情報発信により
啓発活動を推進しています

4

長期かつ安定的に
保有いただくため継続的に安定的な
配当水準を維持します

数字で見るラック

売上高
2015年3月期実績

328 億円

従業員数
2015年4月

1,581 人

営業利益
2015年3月期実績

23 億円

顧客数
2015年3月期

1,080 社

セキュリティ事業主要サービス提供実績

セキュリティコンサルティングサービス

コンサルティング
累積ユーザ数

845

セキュリティ
診断サービス

サイバー119
サービス出動回数
2011年~2015年3月末

1,100

セキュリティ運用監視サービス

累積ユーザ数

6,950

JSOC収納
センサー数

1,500

ユーザ数

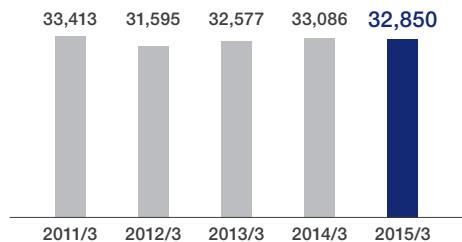
850



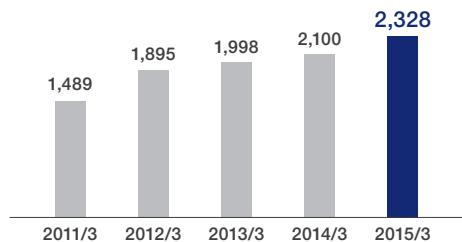
代表取締役社長
高梨輝彦

業績ハイライト

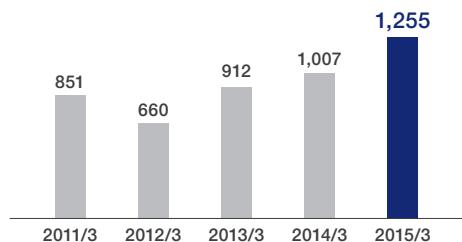
売上高(百万円)



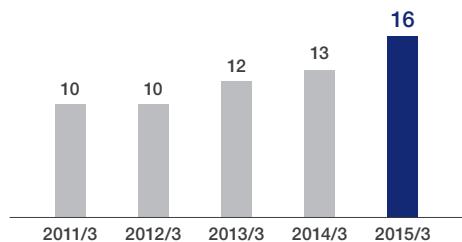
営業利益(百万円)



当期純利益(百万円)



1株当たり配当金(円)



次なる飛躍に向けて、 中期経営計画『TRY 2021 ステージ 1』 の取り組みを推進します。

2015年3月期の振り返り

株主の皆様には、日頃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、国内における情報セキュリティ分野の草分け的存在として市場をリードしてまいりました。一言にセキュリティといっても様々なレベルのセキュリティがありますが、そのなかで、当社のセキュリティ事業の特徴は、手間をかけている点にあります。

たとえば、当社では「サイバー119サービス」というサービスを提供しています。これはセキュリティに係るお客様の緊急事態に際し、サーバ救急センターが、これまでの多数の事件・事故への対応実績・ノウハウを活かして、迅速にお客様をご支援するサービスであり、警察・消防・救急に似ています。そうした手間がかかるサービスをお客様に提供することが、当社の付加価値となっています。

そのようななか、2015年3月期は、セキュリティソリューションサービス事業（SSS事業）については、企業のセキュリティに対する需要を取り込み堅調に推移しました。一方、システムインテグレーションサービス事業（SIS事業）については、ハードウェア販売の減少はあったものの、開発

サービスでのシステム開発の引き合いが引き続き強く堅調に推移しました。その結果、2015年3月期の業績は、売上高328.5億円（前期比0.7%減）、営業利益23.2億円（同10.9%増）の減収増益となりました。

2016年3月期の見通し

2016年3月期については、引き続き、セキュリティならびにシステム開発が堅調に推移するものとみています。そのなかでもいくつか注力分野があります。

まず、SSS事業における注力分野の一つが、2015年3月に子会社化したネットエージェント株式会社との協業です。ネットエージェント社は、自社でプロダクトを開発しており、同社との協業によってラックブランドのプロダクトの強化を図ります。

SIS事業における、注力分野の一つがAPM（アプリケーションパフォーマンスマネジメント）です。APMとは、サーバ等で動作しているプログラムがどれだけ仕事をしているかを可視化する仕組みであり、サーバ上の無駄な資源をつかっているかどうか把握することができます。こうした製品を皮切りに、お客様のシステムのパフォーマンス改善をお手伝いします。

中期経営計画『TRY 2021』について

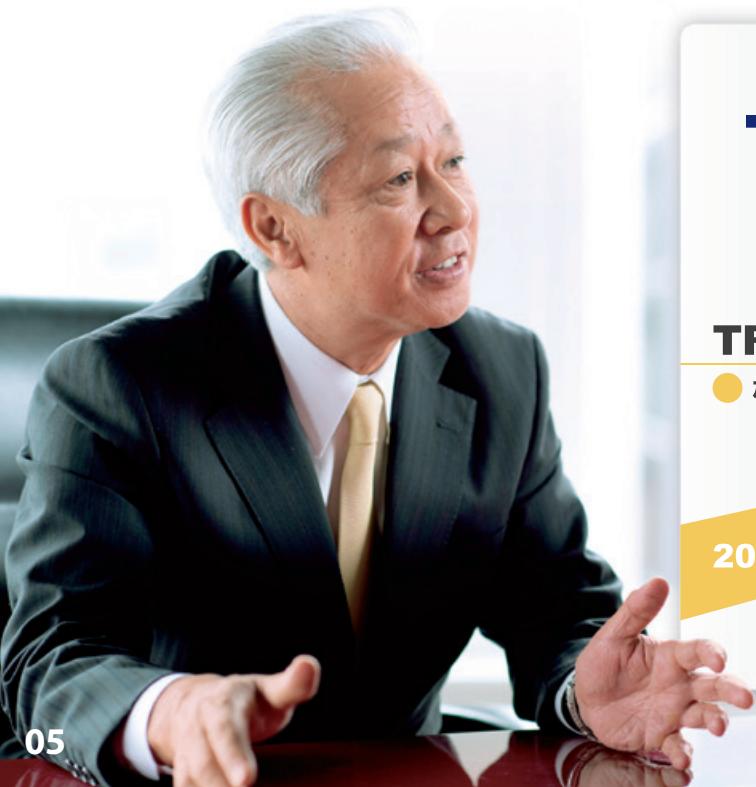
2015年5月に新しい中期経営計画『TRY 2021 ステージ 1』を発表しました。

現状は、セキュリティ(SSS事業)、システム開発(SIS事業)ともに環境は良好ですが、今後ともこの環境が続くとは限りません。だからこそ、新しいビジネスに挑戦し、既存のビジネスを強くしなくてはなりません。

そこで、中期経営計画を策定するにあたり、国内の経済環境がピークを迎えるであろう2020年ではなく、その翌年である2021年までの新たな社会・経済環境を見据えることから始めました。トライとは、ラグビー用語としての「全プレイヤーが一丸となって目指すトライ」のことであり、

全社員が一丸となって、2021年に向けて『TRY 2021』に取り組めます。その6年間のうち、最初の3年間となる2015～2017年を“加速の3年”として『TRY 2021 ステージ 1』を策定しました。

『TRY 2021 ステージ 1』において具体的に取り組むテーマは、未来を見据えたチャレンジである「挑」、既存ビジネスを強化する「磨」、会社基盤を整える「基」の3つです。この3つは、日本の城に例えることができます。未来を見据えた天守となるのが「挑」、石垣のように当社を守るのが既存ビジネスの強化である「磨」、そして、当社を支える基盤となる堀と大地が「基」、この3つを強化することで2018～2021年の“飛躍の3年”へとつなげていきます。



城型経営構造の実現



天守は先を見通す力。

ビジネスの変革、重点施策・新規事業立ち上げなど、ステージを変える原動力。



石垣はラックを守る力。

事業を磨き上げ、激化する競争やニーズ変化に対応し、挑戦を支える耐久力。



堀と大地はラックを支える基盤。

企業風土や就業環境、財務や業務システム等、会社機能の成熟度。



未来を見据えたチャレンジ「挑」

3つのテーマの一つ「挑」では、新しいビジネスモデルの創出に挑みます。企業は同じモデルでは永遠には続きません。変化にあわせて新しいビジネスにチャレンジすることが必要です。具体的には、APM事業の本格展開、自社ブランドによるセキュリティ製品展開といった新事業の展開。そして、企業において、安全にデータを活用するためのデータ利用統制の市場創出、そして、海外へのセキュリティビジネスの展開を目指します。

既存ビジネスの強化「磨」

既存のビジネスを強化する「磨」は、既存のビジネスも何もしないのでは、競争力は低下してしまいます。今後とも競争力を維持するために必要なこと、まずは既存サービスの拡大。サービス提供可能な人員の増強により規模を拡大します。そして、既存ビジネス拡大にとって重要なのは、お客様目線に立ち、お客様満足度を上げることです。お客様満足度を客観的に評価することで品質の維持向上を目指します。

会社基盤となる「基」

新しいビジネスへの挑戦、ならびに、既存ビジネスの拡大、いずれも人材が欠かせません。そして、必要な人材が時代の変化につれて変わってきました。これまで、技術を習得することが重要でした。しかし、最近では技術自体がだんだんやさしくなり、むしろ、その技術を活用して「社会に必要とされる」仕組みをつくることが重要となっています。そうした仕組みづくりには人材育成が欠かせません。若手の抜擢などを含めて、これからのビジネスをつくる人材を「基」として育成します。

新タグライン 「ともに、イキル」

中期経営計画『TRY 2021』の策定にあわせて、企業の思いを一言で表すタグラインも「ともに、イキル」と新たにしました。企業によっては、自分の出世のためなら他人を犠牲しても構わ



ないという風潮があるところもあります。私はラックをこうした企業にするつもりはありません。「ともに、イキル」、それは、社員が家族のように同じ釜の飯を食うこと、そして、社員一人ひとりがお互い心から信頼し合い、コミュニケーションをすることで、新しい価値が生まれるという考え方です。これからのラックにご期待ください。

代表取締役社長 高梨輝彦

Business Overview

事業別概況

セキュリティソリューション サービス事業 (SSS事業)

サービスカテゴリ

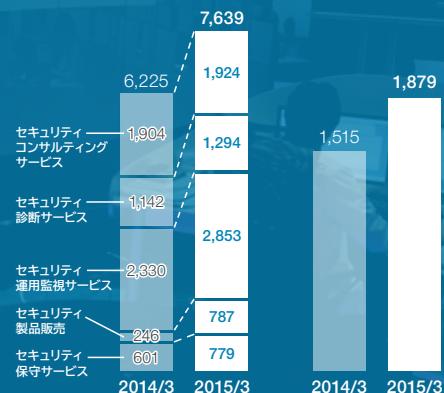
セキュリティコンサルティングサービス
セキュリティ診断サービス
セキュリティ運用監視サービス
セキュリティ製品販売
セキュリティ保守サービス

売上高

76億39百万円

前期比: +22.7%

売上高(百万円) セグメント利益(百万円)



当期の概況

複雑かつ巧妙化するサイバー攻撃による大規模な個人情報流出事件などを背景に、専門家による本格的なセキュリティ対策へのニーズが高まるなか、セキュリティコンサルティングサービスやセキュリティ診断サービス、セキュリティ運用監視サービスの受注が好調に推移しました。

また、顧客設置型SOC（セキュリティオペレーションセンター）の構築に伴う機器販売の増加や、オンラインバンキングの不正行為対策ソフトウェアの受注拡大も寄与し、増収増益となりました。

TOPICS

日本で発生した 標的型攻撃に関する実例と、 複数事案の関連性を国内初公表

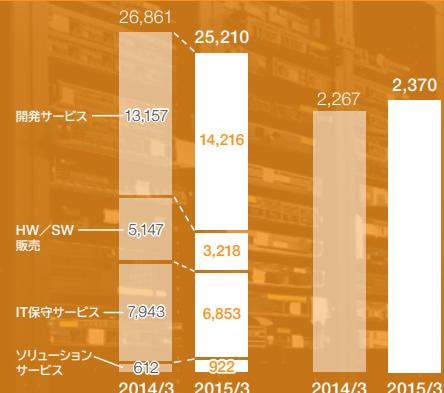
当社サイバー救急センターが、緊急対応や情報漏えい事故調査で得た情報をサイバー・グリッド研究所にて分析した、「日本における、標的型サイバー攻撃の事故実態調査レポート」を公表しました。このレポートは、特定企業や組織を狙い撃ちにした巧妙なサイバー攻撃である「標的型攻撃」について、国内で実際に発生した約80件の実例を調査・分析し、判明した事実を解説した日本初の技術レポートです。また同時に、複数の標的型攻撃の関連性についても解明を試み、その一端を紹介し、高い関心を集めました。

売上高

252億10百万円

前期比: △6.1%

売上高(百万円) セグメント利益(百万円)



当期の概況

開発サービスは大手銀行向け次期システム基盤構築案件など主力の金融業向けに加え、公共向け大型案件や金融業向け以外の開発案件においても受注が好調に推移しました。また、ソリューションサービスの受注も堅調に推移しましたが、主要商品の取り扱い先変更やクラウド活用の普及などの影響によるHW/SW販売とIT保守サービスの大幅な減少を補えず、減収となりました。

利益面では、開発サービスの売上増加に加え、マネージメントの一層の強化による不採算案件の未然防止に努めるなどプロジェクト運営が順調に推移し、増益となりました。

TOPICS

ECサイトに求められる 様々な機能要件を統合化した 「ECソリューションサービス」 の提供を開始

流通・小売業に変革をもたらしているECサイトを活用したビジネスが急速に発展するなか、ECサイトに求められる様々な機能要件を、SSS事業で培ってきた情報セキュリティのノウハウと、SIS事業において多くのECサイト開発で蓄積したノウハウを融合し、サイトの構築から運営、分析・コンサル、パフォーマンス診断、セキュリティ診断、セキュリティ監視など統合化した「ECソリューションサービス」の提供を開始しました。

システムインテグレーション サービス事業 (SIS事業)

サービスカテゴリ

開発サービス
HW/SW販売
IT保守サービス
ソリューションサービス

新たな領域への第一歩 SSS、SIS事業に続く、3本目の柱へ

営業本部 Dynatrace事業部長
小野康弘



ビジネスインフラとして不可欠なクラウド、モバイル、ビッグデータを含めたシステムの機能が一層高度かつ複雑化する中、セキュリティと同様に重要視され始めているのがAPM (Application Performance Management=アプリケーションパフォーマンス管理) です。その市場への本格参入のために、2015年4月1日付で発足したのがDynatrace事業部。現在は、私を含め10名のスタッフで業務を行っています。

日本におけるAPM市場はまだ開かれ始めたばかりです。しかし、APMはビジネスへの影響力が強く、一方で経営リスクにも直結することから、関心度は急速に高まっています。この度、ラックと日本国内における総代理店契約を締結したDynatrace社は、APM市場で世界シェアNo.1を誇るリーディングカンパニー。同社の製品の信頼度は大変高く、Fortune500上位50社のうちの46社や、米国のWebサイト企業上位20社のうちの12社を含む、全世界5,800社以上の企業が採用しています。それだけのポテン

シャルを持つ製品に、我々がこれまで培ってきた、日本におけるサイバーセキュリティのリーディングカンパニーとしての経験とノウハウ、お客様との信頼関係を掛け合わせれば、新たなビジネスが確立していくことは明白。既に、短期間での販売実績や、数多くのお問合せといった期待以上の反応が出始めている状況から見ても、カラーソリューションとしての素質と可能性を強く確信しています。

私自身、前職で他分野の市場の立ち上げに関わった経験はありますが、自らが中心となり、一から新たな市場を創り上げていくのは初めての挑戦です。現在は産みの苦しみの真ただ中におり、模索を繰り返す日々ですが、この仕事には大きな魅力と高いやりがいを感じています。目標は、APM事業を、ラックを支える柱の一つにまで育て上げること。そんな思いを胸に、スタッフ一同、新たな企業価値の創造に貢献すべく、精一杯努力していきたいと思っております。

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丁目16番1号 平河町森タワー
設立	2007年10月1日
資本金	10億円
従業員数	連結：1,505名／個別：1,169名

役員 (2015年6月23日現在)		
代表取締役社長	高梨 輝彦	
取締役 専務執行役員	西本 逸郎	
取締役 常務執行役員	英 秀明	
取締役 常務執行役員	齋藤 理	
取締役 常務執行役員	伊藤 信博	
取締役 常務執行役員	小林 義明	
取締役 常務執行役員	三木 俊明	
社外取締役	西川 徹矢	
社外取締役	上住 甲子郎	
常勤監査役	牧野 敏夫	
社外監査役	高井 健式	
社外監査役	齋藤 昌治	
常務執行役員	山中 茂生	丸山 司郎
執行役員	白石 通紀	加藤 智巳
	萩原 利彦	佐藤 豊彦
	秋山 宜範	野尻 晃史
	森山 伸一	肥田木 優
	坂本 喜代志	倉持 浩明

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	9,395名

大株主		
	所有株式数(株)	所有比率(%)
有限会社コスモス	6,889,800	25.82
KDDI株式会社	1,414,200	5.29
株式会社ラック	1,309,660	4.90
ラック従業員持株会	882,910	3.30
三菱商事株式会社	870,000	3.26
三柴 照和	816,010	3.05
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	599,600	2.24
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	441,500	1.65
株式会社ユーシン	398,400	1.49
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	362,700	1.35

※有限会社コスモスは、KDDI株式会社の100%子会社であります。

