

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。

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

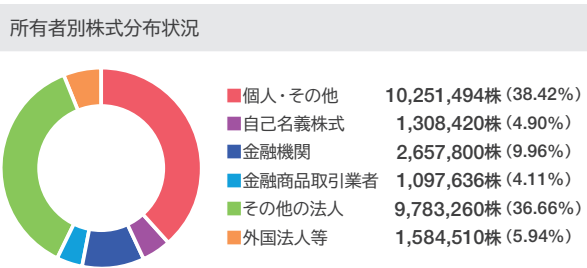
未受領の配当金につきましては、株主名簿管理人連絡先へお問合せください。

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/> お問い合わせ IR広報部 Tel: 03-6757-0107／E-mail: ir@lac.co.jp



株式の状況（2014年9月30日現在）		
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	8,445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	1,308,420	4.90
ラック従業員持株会	921,010	3.45
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）	600,300	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）	508,400	1.90
資産管理サービス信託銀行株式会社（年金信託口）	417,400	1.56
株式会社ユーシン	398,400	1.49

※有限会社コスモスは、KDDI株式会社の100％子会社であります。



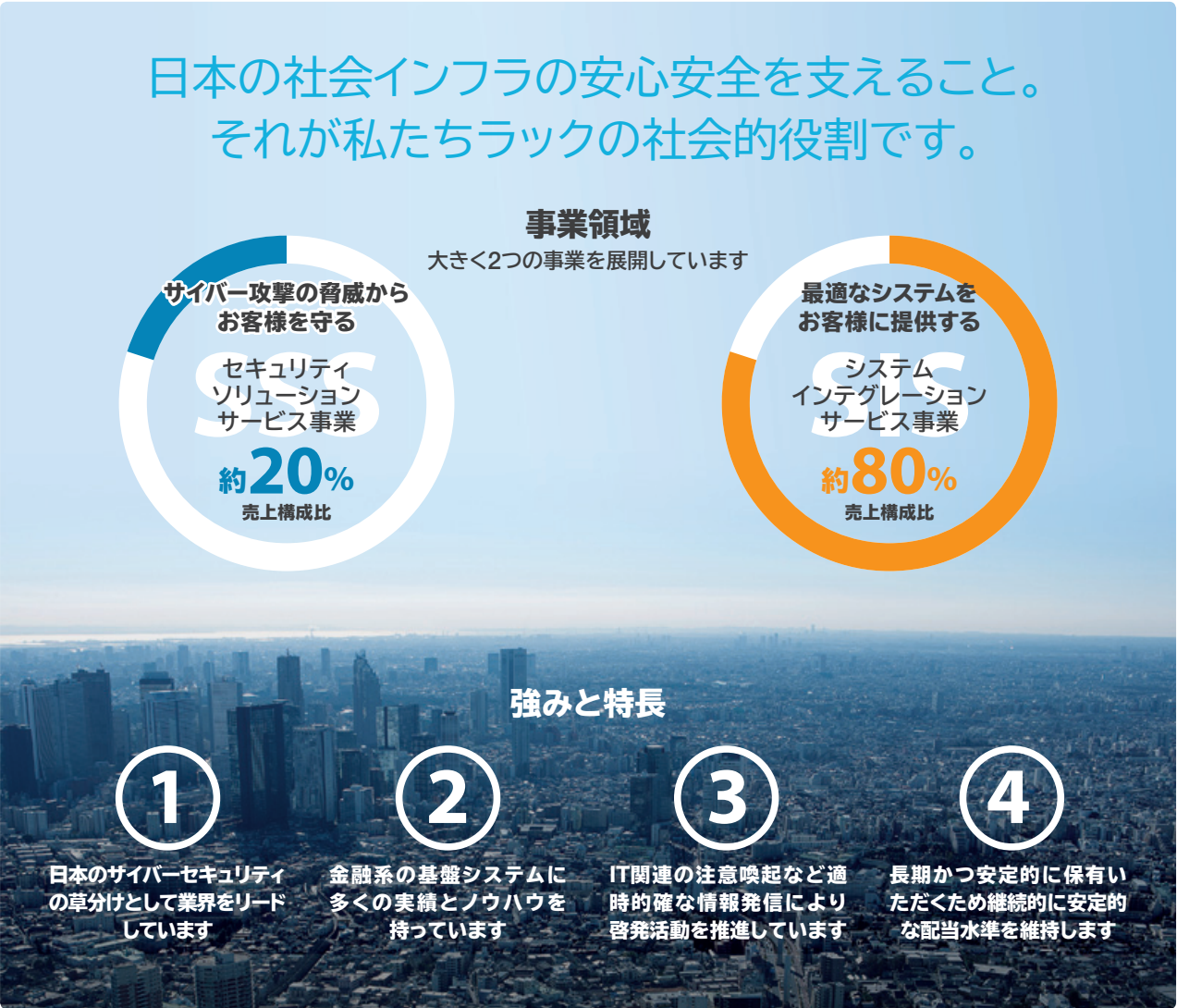
8th Interim Business Report

株式会社ラック 第8期中間報告書 2014.4.1～2014.9.30

証券コード:3857



ラックとは



数字で見るラック

売上高 2014年3月期実績



営業利益 2014年3月期実績



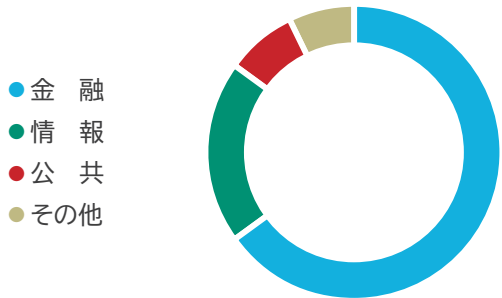
従業員数 2014年4月



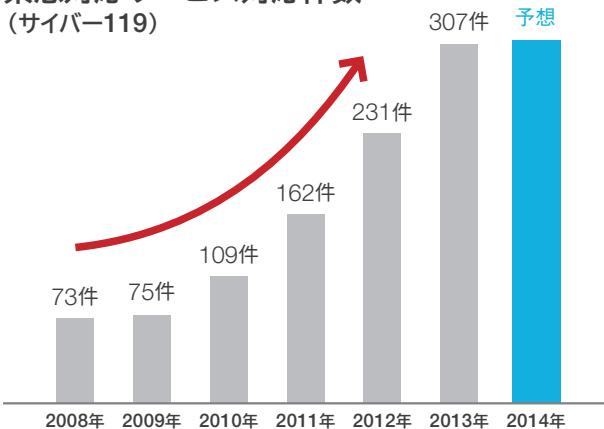
顧客数 2014年3月期



当社サービスを提供している業種



緊急対応サービス対応件数
(サイバー119)



社長メッセージ



中間期の業績について

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、お客さまの情報セキュリティを支援するサービスを提供するセキュリティソリューションサービス事業（SSS事業）ならびにお客さまの情報システムを提案・構築・運用するシステムインテグレーションサービス事業（SIS事業）の2分野を事業の柱として展開しております。

まず、SSS事業を取り巻く環境としては、大きな変化点に差し掛かっていると認識しています。お客さまにとって、自社で保有している情報はとても重要です。たとえば、営業部門であれば、顧客情報を利用して、取引先へアプローチする。製造部門であれば、過去の品質情報を利用して品質管理するなど、情報はお客さまにとって大切な「財産」です。

情報という「財産」は、このようにビジネスへの活用ができる反面、

それを狙った攻撃・侵入というリスクもあります。とくに、近年、情報漏えいという形で、企業の「財産」である顧客情報等の流出、あるいは、外部攻撃者からのサイバー攻撃が相次いでいます。

こうした背景のなか、企業のセキュリティ対策に変化が生じています。それは、これまでセキュリティ対策に及び腰であった多くの企業が、「本気に対応しないと大きな被害を受ける」とセキュリティ対策を本格的に検討する流れが、浸透しつつあるからです。

こうした企業のセキュリティ意識の変化は、いうまでもなく、当社にとって追い風です。

当社は、これまで19年にわたってセキュリティ事業を展開してまいりました。19年間、常にセキュリティ事業が好調だったわけではありません。とくに、事業を立ち上げてからおよそ10年の間は、企業のセキュリティ対策に対する意識は高くありませんでした。しかし、お客さまの情報という「財産」をお守りすること、ひいては、それが国を守ることにつながる、こうした使命感から、当社では決してあきらめることなく、セキュリティ事業を推進し続けました。

こうした19年間にわたって培ってきたセキュリティに関するノウハウ、ブランドは、他社には決して真似することができない当社の最大の強みです。そして、こうした企業のセキュリティ対策の本格化にともない、この強みが発揮されることとなりました。

具体的には、2015年3月期中間期では、SSS事業の売上高33億64百万円（前年同期比28.3%増）、セグメント利益6億77百万円（同42.2%増）と堅調に推移しました。

一方、SIS事業ですが、当社ではこれまでSI（システムインテグレーション）、ディーラー（製品販売等）、セキュリティの3つを事業の柱として進めてまいりました。しかしながら、近年、製品販売については、自社でハードウェア・ソフトウェアを購入、保有する流れから、クラウドを利用することで、ハードウェア・ソフトウェアコストを削減する動きが加速しています。

こうした流れを受けて、お客さまに対してハードウェア、ソフトウェア製品販売をソリューション提案に含めて一体として販売する体制を整えてまいりました。それはただ単に、どのようなソフトウェア、ハードウェアを利用すれば良いのかということよりも、お客さまが望んでいるシステムをハードウェア、ソフトウェアを含めてソリューションとして提供することが、お客さまにとって付加価値となるという思いです。

事業環境としては、金融業を中心にシステム統合案件など、お客さまによるIT投資は堅調に推移しています。当社中間期においては、金融機関のシステム開発需要ならびにセキュリティ対策需要を取り込み、SIS事業の売上高117億93百万円（前年同期比2.1%減）、セグメント利益は9億77百万円（同37.6%増）となりました。

このように、SSS事業ならびにSIS事業いずれも堅調に推移した結果、14年3月期中間期での売上高は、151億58百万円（前年同期比3.4%増）、営業利益6億94百万円（同79.6%増）となりました。

今後の展望について

本中間期については、当社業績は堅調に推移したものの、今後も、常に安定した業績が継続する保証はありません。だからこそ、将来を見据えた業務提携、投資、新規ビジネスの展開を加速してまいります。

そして、将来を見据える上で、今後は「セキュリティ」、「モバイル」、「クラウド」、「ビッグデータ」がますます重要になると考えます。

とくに、この4つの技術を主に利用するのは、コンシューマ（消費者）です。コンシューマは、安全（セキュリティ）にモバイル（スマートフォン）を用いて、様々なサイト・アプリ（クラウド）にアクセスします。そして、ITベンダーは、そのコンシューマのアクセスした履歴を分析（ビッグデータ）し、次のビジネスに結びつける、こうした流れが、今後、さらに加速すると見えています。

KDDI株式会社との業務提携

こうしたなかで、当社の取り組みの一つが、KDDI株式会社との業務提携です。KDDI株式会社は、コンシューマならびに企業向けに通信サービスを展開しています。当社にとっても、これまでアクセスできなかったコンシューマ層へKDDI株式会社を通じて間接的にアクセスできる機会でもあり、当社のもつセキュリティ技術などを組み合わせて、KDDI株式会社に提供することで、さらなる付加価値を提供してまいります。

株式会社ベネッセホールディングスとの
合併会社設立に向けて

業務提携の新しい形としては、2014年9月10日に発表した株式会社ベネッセホールディングスとの間で合併会社設立について基本合意を交わしました。情報という「財産」は、単にシステムを

変えれば守れるというわけではなく、運用体系など様々な点を考慮する必要があります。そうしたなかで、当社のセキュリティに関するノウハウが活かせると考えます。

新たなフレームワークでサイバー攻撃に対応

当社は長年にわたってセキュリティ事業を手掛けており、ノウハウも蓄積していますが、サイバー攻撃は日々進化を続けています。そして、そうした進化に対応するため、当社では、



サイバー・グリッド・ジャパンという共同研究フレームワークでセキュリティ対策を推進してまいります。

近年、セキュリティ対策の範囲が飛躍的に広がってきています。そして、それを1社でカバーするのは容易ではありません。したがって、当社では、共同研究パートナーとで

束になって網（グリッド）を形成し、サイバー攻撃に立ち向かうことを目的としています。

生産性・品質の向上が顧客満足の向上を図る

セキュリティ、システム開発、いずれにおいても重要なのは、生産性と品質の向上です。とくに、システム開発業界では、エンジニア人が1ヵ月行うことのできる仕事量、すなわち、人月を単位として、システム開発料金などが決まります。

もちろん、こうした慣習をすぐに是正することは楽ではありません。むしろ、重要なのは、お客さまの視点です。お客さまの要求を理解して、お客さまが望むシステムをご提供する、このためには高い

生産性ならびに品質の向上が必要であり、これを実現することで、顧客満足度の向上を図ります。

今後の大きな目標としては、新しいビジネスモデルを創出することです。昨今のIT技術の進化により、たくさんの便利なITツールを簡単に使えるようになりました。そして、そうした技術、ツールを活用して、今後は新しいビジネスモデルを創出したいと思っています。

新規ビジネスモデルの創出

これまで当社は多くの新しいビジネスに挑戦してきました。現在、当社の主力事業であるセキュリティも最初は新規事業の1つでした。もちろん、セキュリティは今後も主力事業ではあり続けますが、当社としては、時代の変化、環境の変化を読み取り、多様化する顧客ニーズに対応するための、新しいビジネスモデルの創出を目指します。

人材育成について

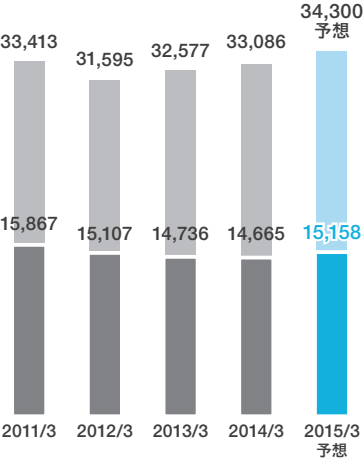
こうした新しいビジネスモデルを創出する上で、欠かせないのが人材です。たとえば、プロジェクトマネジメントの場合、プロジェクトを円滑に運営するための仕組みがあります。ただし、こうした仕組みに頼った結果、想定外の事態が発生すると、対応できないことがあります。だからこそ、プロジェクトは生き物という意識で、日々起こる変化をマネジメントする。こうした人材を育てることで、当社の企業価値の向上に努めてまいります。

以上、このように短期、長期ともに企業価値の向上のために努めてまいりますので、株主の皆様におかれましては何卒一層のご指導、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

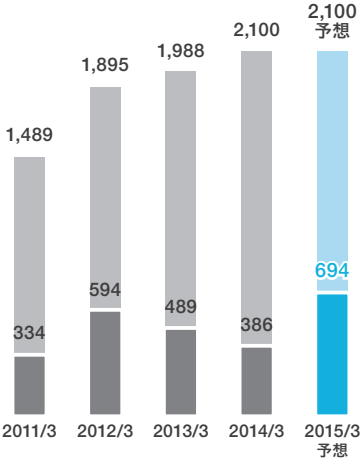
代表取締役社長 高梨輝彦

業績ハイライト

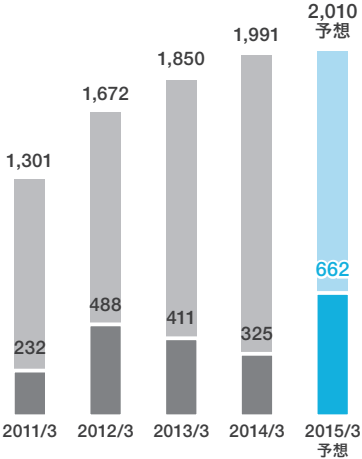
売上高 (百万円)



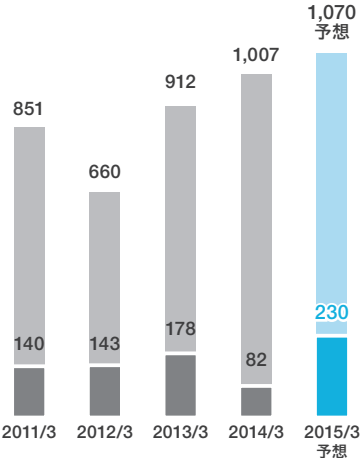
営業利益 (百万円)



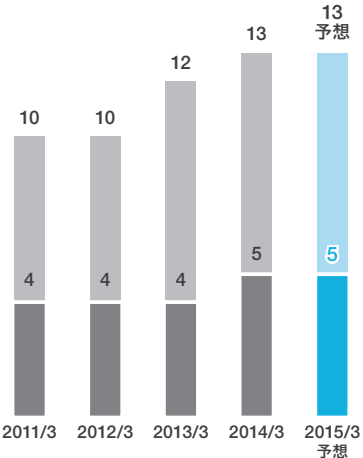
経常利益 (百万円)



当期 (四半期) 純利益 (百万円)



1株当たり配当金 (円)



決算のポイント

売上高 SIS事業のHW／SW販売やIT保守サービスの需要が伸び悩み予想を下回るものの、主力の開発サービスとSSS事業が牽引し3.4%の増収

営業利益 競争力強化のための投資により経費増となるも、増収に加え、不採算案件の未然防止による利益率の改善により、79.6%の増益

四半期純利益 海外子会社の清算費用1億61百万円を特別損失に計上するも、経常利益の増加により、178.1%の増益

事業別概況

SSS

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



システムインテグレーション
サービス事業（SIS事業）

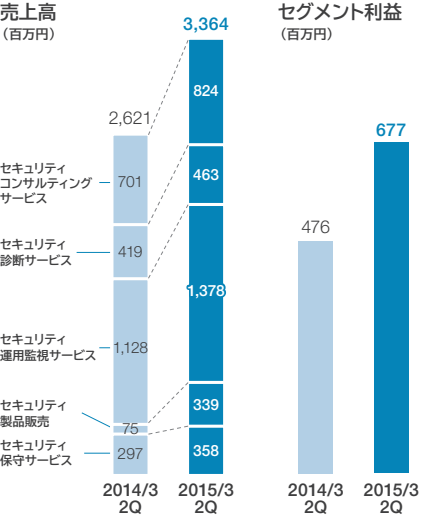
SIS

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





当第2四半期の概況

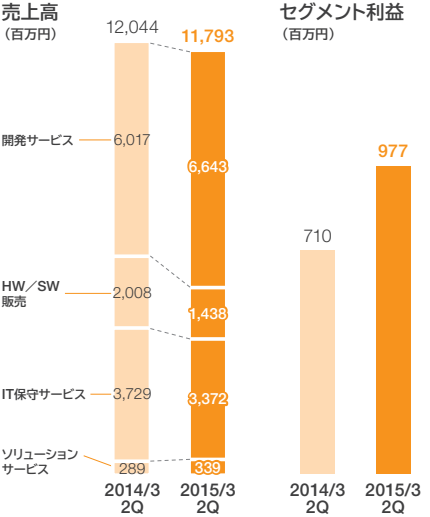
標的型サイバー攻撃などによるサイバー犯罪やセキュリティ事故が後を絶たないなか、企業や公共団体のセキュリティ対策への意識の高まりを受け、緊急対応サービスをはじめセキュリティ対策支援などのセキュリティコンサルティングサービスや、セキュリティ診断サービス、セキュリティ運用監視サービスの受注が堅調に推移しました。

また、本格的なセキュリティ対策へのニーズから監視機能を顧客企業内に設置するPSOCの需要を受け、監視対象機器の販売や保守サービスの受注が増加しました。

TOPICS

株式会社ベネッセホールディングスと合併会社設立に向けて基本合意

株式会社ラックと株式会社ベネッセホールディングスは、今後、世界でも有数のセキュリティレベルの保守・運用体制を構築することを目指し、ベネッセホールディングスならびにその子会社および関連会社のシステム運用・保守およびデータ運用を行わせることを目的に合併会社を設立することで合意しました。出資比率は、ベネッセHD：70%、ラック：30%を予定。



当第2四半期の概況

大手銀行向け次期システム構築案件を中心とする金融機関向け基盤系案件や、公共向け大型案件の受注が拡大し、開発サービスは引き続き好調に推移しました。

一方、お客様のIT投資への選択肢の多様化や、クラウド活用による案件の減少や小型化に加え、主要商品の仕入れ先の変更懸念などの影響もあり、HW／SW販売ならびにIT保守サービスの受注は減少しました。

また、アプリケーションパフォーマンス診断など新規ソリューションの受注が好調に推移しました。

TOPICS

「SecureNet®サービス」をデータセンターへ提供開始

株式会社ラックは、急増するサイバー攻撃への対策を迫られた地方自治体や地方の中小企業を守るため、地元でインターネットサービスを提供するデータセンター事業者向けのセキュリティ監視・運用付きソリューション「SecureNet®サービス」の提供を開始しました。

このサービスは、日本各地のデータセンター事業者が地元で提供するインターネットサービスに、ラックが提供する日本最大級のセキュリティ監視センター「JSOC」の監視サービスを提供するもので、ラックがセキュリティ監視・運用を一元管理することで地方自治体や中小企業をサイバー攻撃から防衛します。

担当者に訊く



アイディアと強みを活かして、安全なIT環境を創造する。

私たちソリューション営業部のミッション。それは、お客さまの課題を解決する新たなソリューションを生み出し、ラックのビジネスをつくっていくことです。企画・開発に留まらず、お客さまへの営業機能も果たすなど、その役割は非常に広範なものであるといえます。

この仕事においては、常に新しいアイディアを持つておくことが必要不可欠です。そのアイディアも単なる思いつきではいけません。お客さまのもとに足しげく通うことでニーズを察し、常に最新のIT知識を吸収しておいた上で生まれるものでなくてはならないのです。高度なセキュリティと維持運用の負担をなくす「Secure Net[®] サービス」は、私たちが創造した代表的なサービスです。



日本各地のデータセンター事業者と、日本最大級のセキュリティ監視センター「JSOC」が連携することで提供可能な共同利用型インターネット接続サービスは、日本全国に展開する可能性を秘め、さらなる飛躍が期待されています。

ITは世の中に欠かせないインフラとなっており、そこに安心・安全という価値を提供するラックの事業は、大きな使命を担っています。首都圏に比べて、地方自治体や地元企業ではまだまだセキュリティへの意識が低い状況です。お客さまと向き合い、強みを発揮し、真摯な態度で貢献していくことで、安全で安心なIT環境を実現し、社会を支えていきたいですね。

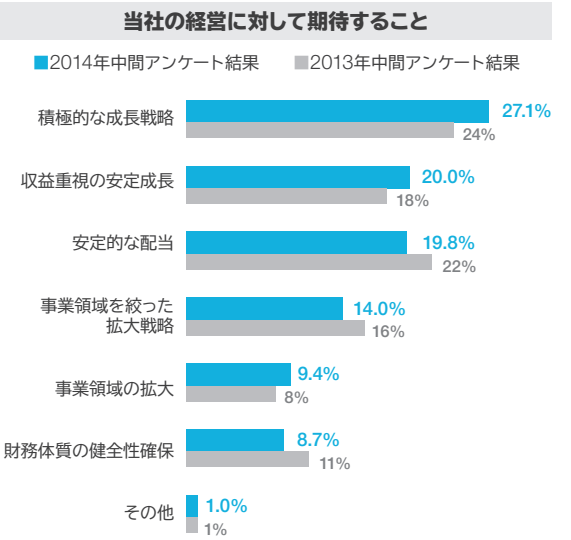
会社情報（2014年9月30日現在）

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：1,472名／個別：1,146名

役員	
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	酒井 富雄
社外監査役	網野 猛美
常務執行役員	丸山 司郎
執行役員	白石 通紀 野尻 晃史
	肥田木 優 倉持 浩明

株主様アンケート結果のご報告

アンケートへのご協力ありがとうございました。
集計結果の一部をご紹介します。



今回の調査では、前回の365名を上回る556名（男性419名、女性137名）の株主様よりご回答をいただきました。当社の経営に対して期待することとしては、①積極的な成長戦略27.1%、②収益重視の安定成長20.0%、③安定的な配当19.8%などが上位を占め、ほぼ前回と同様の回答となりました。こうした株主の皆様のご期待にお応えしていくべく、今後も安定収益と安定配当を継続しながら、新しいビジネスモデルの創出などに取り組み、企業価値の向上に努めてまいります。