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月 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。

四州山市	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
買増制度	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

株式の状況 (2015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	14,242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	1,311,470	4.91
三菱商事株式会社	870,000	3.26
ラック従業員持株会	866,910	3.24
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)	780,600	2.92
株式会社ユーシン	398,400	1.49
髙梨 輝彦	258,500	0.96
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE 10PCT TREATY ACCOUNT	246,200	0.92

※有限会社コスモスは、KDDI株式会社の100%子会社であります。

所有者別株式分布状況



- - 🤈 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



Business Report Vol.16





9th Interim Business Report

株式会社ラック 第9期中間報告書 2015.4.1~2015.9.30

標的型攻撃の現状とその対策について

株式会社ラック 取締役 最高技術責任者 西本 逸郎

標的型攻擊対策

LAC Business Report 9th In





2015年5月、新たな中期経営計画を発表すると同時に新たなタグラインを開発しました。

「ともに、イキル」は、ラックという会社が、社員、お客様、株主、社会と「ともに」成長し、 すべての関係者が幸せに暮らせる社会を実現すること、そして何よりラックで働く社員が「ともに」手を取り合い、 家族のような結束した組織でありたいという想いが込められています。 またカタカナで表した「イキル」には3つの意味があります。

「生きる」という、生きてゆくことそのもの。
「活きる」という、互いに引き立てあえる関係。
「射切る」という、先が見えない将来を予測し結果を導き出すこと。

強みと特長

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

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



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

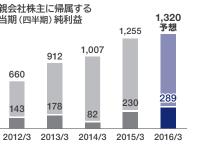
3

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 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

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





当上半期の振り返り

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。

当社の事業基盤は、セキュリティソリューションサービス 事業 (SSS事業) ならびにシステムインテグレーションサー ビス事業 (SIS事業) です。 SSS事業については、セキュリティ 対策がほとんど実施されていなかった20年以上前から、 "国を守るために"という志で一途に続けてまいりました。 一方、SIS事業については、お客様のシステムを構築するサー ビスを提供しています。

当上半期の業績は、2事業いずれも堅調で、売上高は前年同 期比13.0%増の171億26百万円となりました。営業利益につ いては、次の成長のための投資や人員増員、社員の待遇改善な ども実施し前年同期比4.9%減の6億60百万円となりました。

SSS事業

SSS事業については、20年以上に亘ってセキュリティ事業 の展開ならびに啓発活動を続けてきたこともあり、「セキュリ ティといえばラック」というブランドを確立してまいりました。 そして、サイバー攻撃が相次ぐなか、企業側にとっても、情報漏 洩対策や標的型攻撃対策、そしてマイナンバー制度への対応な ど、企業のセキュリティ対策が重要な経営課題になってきました。 当上半期もブランド力とこうした企業のセキュリティ対策への 需要を取り込み増収となりました。

SIS事業

SIS事業については、お客様のシステムの開発、保守を提供 しています。近年、特に好調なのが、金融機関向け開発サービス です。大手銀行を中心に金融機関はグローバル対応を含め、

競争力強化のために既存システムの保守・管理に加え、さらな る改善やイノベーションに取り組むためのIT投資が必要となり、 当社がお客様のシステムの一部を開発しております。当上半期 も金融機関を中心としたシステム開発が順調に推移しました。

将来を見据えた次の一手

SSSとSIS、いずれの事業も現在は当社の屋台骨として欠か せない存在ですが、どちらにおいてもボトルネックとなって いるのが、人手不足です。当社でも、人手が足りずお断りせ ざるをえない案件がありました。こうした人手不足はおそらく 2020年の東京五輪までは続くと思いますが、それ以降もこう した状況が継続するとは限りません。だからこそ、今から次の 一手を打っておく必要があります。

当社の次の一手は、新しい事業やビジネスモデルをつくる ことです。SSSとSISが事業の基盤となる"守り"であると すれば、新しいモデルは"攻め"です。そこで新しいモデル として立ち上げたのが、2015年4月に設立したジャパン・ カレントです。ジャパン・カレントでは、多様化したお客様の ニーズに対応するデジタルマーケティングサービスをはじ めとする各種ソリューションサービスを提供します。

中期経営計画『TRY 2021 ステージ 1』

当期は、2015年5月に発表した中期経営計画『TRY 2021

ステージ 1』の初年度となります。『TRY 2021 ステージ 1』 では、2021年を見据えて、現在やらなくてはいけない未来 へのチャレンジである「挑」、既存サービスの拡大、お客様・ パートナーの満足度を強化し既存ビジネスを磨く「磨」、そして、 人材育成、経営基盤のさらなる強化をすることで会社基盤を 強化する「基」の3つの側面について、日本の城をモチーフに 天守となる「挑」、石垣となる「磨」、そして、堀と大地となる 「基」に取り組んでまいります。

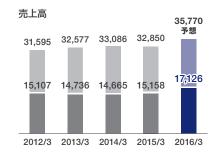
これからのラック

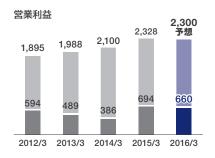
ラック(LAC)の社名の由来は、ネットワークの発展により、 地球が加速度的に小さくなるとの想いを込め、「Little eArth Corporation」から命名しました。インターネットの普及に よって、今までにないスピードで情報が流通するようになり、 本当に「小さな地球」になりました。同時に情報へのアクセス が便利になる反面、情報漏洩リスクも高まりました。だから こそ、ラックは国を守るという志のもとセキュリティ事業に 取り組みました。そして、「小さな地球」だからこそ、多くの ビジネスチャンスもあります。そうしたビジネスチャンスを 見つけるための体制強化を加速します。

株主・投資家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 髙梨輝彦

業績ハイライト(百万円)

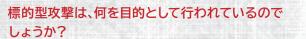






06

近年急増中の標的型攻撃は増加の一途をたどっており、 その被害も深刻になっています。 標的型攻撃の現状や、セキュリティ対策に強みを持つ ラックの取り組みについて、西本CTOに話を訊きました。



国、もしくは国の機密情報を取り扱う企業が保有する情報 はとても重要です。そのような機関が保有している情報を 奪うことで外交や経済活動を優位に進めるため、標的型 攻撃は始まりました。

私は学生時代ラグビーをやっていましたが、標的型攻撃は ラグビーの攻撃に似ています。ラグビーの攻撃は1回で終わ るわけではなく、何度も繰り返し攻撃し、スキがあればそこ を狙っていきます。標的型攻撃も、1回で終わるものではなく、 場合によっては何年にも亘って継続することもあります。

標的型攻撃対策におけるラックの強みと取り組みに ついて教えてください。

セキュリティ分野での当社の強みは、攻撃者目線での ノウハウを20年以上かけて積み重ねてきたことです。20年

ほど前の大手企業のセキュリティ対策サービスは"いかに して守るか"という視点で提供されていました。しかし、当時 ベンチャー企業であった当社は、"攻撃者がどこを攻撃する か"という目線から、次に守るべき地点はどこか、強化す べき点はどこか、ということを考え、サービスを提供して きました。

これは標的型攻撃への対策においても同様で、今後も 長期に亘る対策が必要であることから、当社では今年7月 に標的型攻撃対策本部を設置し、対応が遅れている地方 自治体に対し、地元SI企業と提携し、支援する取り組みを 始めました。

標的型攻撃対策は、政府や大手企業だけが行えば よいのでしょうか?

私は中小企業の社長様とお話しさせていただく機会が よくありますが、多くの方が「うちには大した情報がない」と おっしゃいます。しかし、果たしてそうでしょうか。どんな企 業でも、他社との取引情報を保有しているはずです。それが 大手取引先に関する情報であれば、さらに重要度は増します。

したがって、標的型攻撃は政府や大手企業だけが対象に なるわけではなく、中小企業でも、攻撃者にとって価値が ある情報を持っていれば、当然ながら攻撃の対象となります。 セキュリティ対策において忘れてはならないことは、自分の 身だけを守るのではなく、周りにも迷惑をかけない、という ことです。だからこそ、しっかりとした対策を行う必要が あるのです。

マイナンバー制度も始まり、様々なセキュリティ対策が 必要となります。今後のセキュリティ対策はどのよう になるとお考えでしょうか?

今年10月よりマイナンバー制度が動き出しました。企業が 自社の個人のマイナンバーだけを持っている場合はまだしも、 取引上の何らかの都合で他社の個人のマイナンバーを預 かった場合、厳重に管理しなければなりません。したがって、 当社が提供するような、マイナンバーに関する情報がきちん と守られているか、漏洩していないかをチェック・診断し、 管理を行ってくれるサービスが必要となります。

当社は20年以上に亘ってセキュリティ対策サービスを 提供してきました。そのなかで、人々のセキュリティへの 意識が変化した潮目は2005年です。それ以前、インター ネットは主に合理化や生産性向上の手段として活用されて きました。しかし、それ以降、スマートフォンやSNSなどが 登場し、あらゆるものがインターネットでつながるように なりました。

インターネットが重要な社会基盤となってしまった以上、 サイバー攻撃が今後なくなることはありません。今後も、新 しい攻撃手法が登場してくることでしょう。

ラグビー日本代表は、2015年のラグビーW杯で目覚 ましい活躍を遂げました。企業活動とラグビーの共通 点は何だとお考えでしょうか?

ラグビーにおいて、試合に勝つことはとても大事です。 しかし、その前に、まずチーム作りをどうするか、あるいは 集客をどうするか、どうやってラグビー人口を増やすか、な ど様々な目標を設定する必要があります。そして、その目 標を達成するためには、しっかりとしたプランニングを行う ことが不可欠となります。ラグビー日本代表は、今回素晴 らしい結果を残しましたが、これはプランニングによるとこ ろが大きいでしょう。このプランニングの重要性は、企業 活動においても全く同じです。当社は、ラグビー用語の 「トライ」にかけて『TRY 2021』と名付けた中期経営計画 を策定し、2021年のあるべき姿に向けて動き出しました。 今後のラックにどうぞご期待ください。

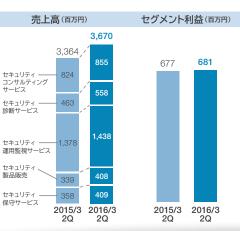


一貫して通信系ソフトウェアやミドルウェアの開発に従事。その後、ドイツのシーメンスニックスドルフ社と提携し、オープン POS (Windows POS) を世界に先駆け開発・実践投入。堅牢なシステムを如何に構築し維持していくかをテーマに不正 アクセス対策という観点で邁進中。



売上高

36億70百万円 前年同期比: +9.1%



当第2四半期の概況

標的型攻撃に代表されるサイバー攻撃 による事件が相次ぐなか、経営の重要課 題としてサイバーセキュリティ対策への需 要も拡大基調で推移し、専門家による本格 的なセキュリティ対策へのニーズを的確に とらえ、増収となりました。

また、人員増強や処遇改善など人件費 の増加に加え、子会社の取得関連費用の 計上や監視設備増強など期初に計画した 投資の着実な実行による経費増を、増収 効果により吸収し微増益となりました。

TOPICS

国境を越えるサイバー犯罪捜査の取り組みを支援、 インターネットの安全安心の確保に貢献

当社は、国際刑事警察機構(本部:フランス リヨン市)がシンガポール に開設し、2015年4月に本格稼働を開始した新組織、The INTERPOL Global Complex for Innovation (IGCI) に、独自技術を搭載した自社開

発のサイバー攻撃相関分析エンジン「LAC Falcon® (ラック ファルコン)」を提供する とともに、日本最大級のセキュリティ監視 センター「JSOC®(ジェイソック)」で12 年間のサイバー攻撃対策運用の経験を持 つ、前センター長を派遣しました。



TOPICS

新たなる領域への第一歩。 アプリケーションパフォーマンス管理(APM)の 導入事例

人間が本来持っている自然治癒力・自己回復力を最大限に引き出すこ とをめざす再春館製薬所様は、「大きな個人商店」でありたいとの思 いから、対面販売を超える顧客満足を実現するために、ITを最大限に 活用しています。このシビアな要求を支えるため、この度、Dynatrace 社のAPMを導入いただきました。システムの遅延原因の早期発見によ り、パフォーマンス低下によるトラブルの発生を抑制し、顧客対応の満 足度向上に貢献しているとの評価をいただいています。

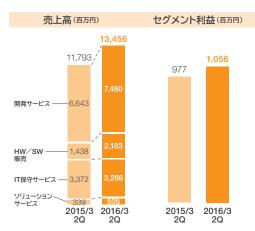
当第2四半期の概況

企業の旺盛な「「投資が続くなか、協力会 社の活用を含め人員配置の最適化などに よる受注体制増強により、開発サービスは 主力の金融業向けに加えて公共や金融業 以外においても受注が拡大しました。

また、低迷していたHW/SW販売は回 復基調となり、ソリューションサービスに ついても注力する新規分野が好調に推移 しました。期初に計画した処遇改善によ る人件費増なども吸収し増収増益となり ました。

売上高

134億56百万円 前年同期比: +14.1%





10



2014年に開設された事業戦略室の室長として、ラックの中・長期的な成長を担う新しいビジネスの立ち上げを模索してきました。その一つとしてこの度、株式会社ピー・アール・オー(PRO)と共に、合弁会社ジャパン・カレントを設立しました。

合弁のパートナーであるPROはウェブサイトやECサイト構築の他、スマートフォン向けのアプリケーション開発や広告基盤の構築・運用なども手掛けています。 ラックのセキュリティ事業における実績や顧客資産と、PROの企画・開発力、広告基盤を武器に、デジタルマーケティングサービスを提供していきます。 具体的には、facebookなどソーシャルネットワーキングサービスから、趣味・趣向の合うユーザーをお客様のサイトに集客することで、ECサイトの売上の最大化や、ファンを増やしてブランディングを高めることができると考えています。 売切り型が多くなりがちなシステムインテグレーション事業と異なり、デジタルマーケティングサービスは、顧客の売上増に連動するビジネスモデルなど、知恵を使うことで安定的収入が得られるモデルにすることが可能になります。

そのためには、会員情報の取り扱いが大切で、ラックの持つ セキュリティソリューションの知見が生かせると考えています。

日本でのデジタルマーケティングサービスはまだ黎明期にあり、ウェブサイト、モバイル、セキュリティの領域にまたがっているので、それぞれの知見を持ったサービスを提供できるジャパン・カレントのビジネスチャンスは大きいと考えています。将来的には、ユーザーのオンライン行動を、24時間体制で自動分析する「マーケティングオペレーションセンター」を展開していく予定です。これにより、例えばECサイトでショッピングをしていると専用のコンシェルジェがチャットなどでアドバイスしてくれる、といったサービスの提供が可能になってきます。社名の「ジャパン・カレント」とは「黒潮」を意味します。ユーザーが必要とする情報をタイムリーに届ける潮流になりたいという想いを込めました。ウェブやモバイルの世界で、デジタルで「おもてなし」を提供して、個人のライフスタイルをより豊かなものにしていけたらと考えています。

会社情報 (2015年9月30日現在)

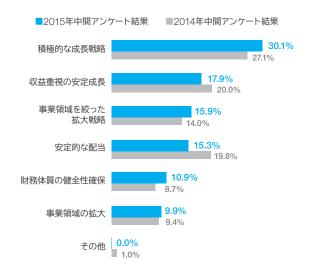
会社概要	会社概要		
商号	株式会社ラック		
英文名	LAC Co., Ltd.		
所在地	〒102-0093 東京都千代田区平河町2丁目16番1号 平河町森タワー		
設 立	2007年10月1日		
資本金	10億円		
従業員数	連結: 1,625名 個別: 1,228名		

役員			
代表取締役社長	髙梨 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	齋藤 理	
	伊藤 信博	小林 義明	
	三木 俊明		
社外取締役	西川 徹矢	上住 甲子郎	
常勤監査役	牧野 敏夫		
社外監査役	高井 健弎	斎藤 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いたします。

当社の経営に対して期待すること



今回の調査では、前回の556名を上回る572名 (男性436名、 女性136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30.1%、②収益重視の安定成長17.9%、③事業領域を絞った拡大戦略15.9%などが上位を占め、当社の成長戦略への期待が大きいことが分かる結果となりました。

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。