

## 会社情報(2017年3月31日現在)

## 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	13,033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
ラック従業員持株会	884,310	3.31
株式会社ラック	832,960	3.12
三柴 照和	800,000	2.99
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	593,700	2.22
株式会社ベネッセホールディングス	500,000	1.87
資産管理サービス信託銀行株式会社(信託E口)	479,100	1.79
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)	364,100	1.36

※有限会社コスモスは、KDDI株式会社の100%子会社であります。

## 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) 東京証券取引所JASDAQ(スタンダード) 電子公告により行う。 公告掲載URL <a href="https://www.lac.co.jp/">https://www.lac.co.jp/</a> (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。)
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。

## 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

## 所有者別株式分布状況



個人・その他	11,291,926株 (42.32%)
自己名義株式	832,960株 ( 3.12%)
金融機関	1,914,800株 ( 7.18%)
金融商品取引業者	935,557株 ( 3.51%)
その他の法人	9,439,050株 (35.37%)
外国法人等	2,268,827株 ( 8.50%)

## 会社概要

商号	株式会社ラック	設立	2007年10月1日
英文明	LAC Co., Ltd.	資本金	10億円
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	従業員数	連結:1,660名 個別:1,281名

## 役員(2017年6月19日現在)

取締役会長	高梨 輝彦		
代表取締役社長 執行役員社長	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 健式	齋藤 昌治	
常務執行役員	山中 茂生	萩原 利彦	
執行役員	加藤 彰子	丹代 武	出口 光浩 鎌田 寿雄
	水口 賀雄	土屋 奈生	三浦 康弘 大貫 大輔
	中間 俊英	倉持 浩明	肥田木 優

お問合せ コーポレート・コミュニケーション室  
Tel: 03-6757-0107 / E-mail: [ir@lac.co.jp](mailto:ir@lac.co.jp)

Business Report Vol.19



**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。

# eArth Corporation

## 10th BUSINESS REPORT

# Little



株式会社ラック

第10期報告書  
2016.4.1~2017.3.31

<https://www.lac.co.jp/>

# 成長に向けた戦略的な人材確保

サイバーセキュリティ対策が経営課題と認識されるなか、サイバーセキュリティ人材は2020年には約19万人不足するといわれており、良い人材を獲得できるかどうか競争力の鍵となります。当社は、更なる飛躍を目指す中期経営計画『TRY2021 ステージ2』に向けセキュリティ事業を軸とした成長戦略を進めており、セキュリティ人材の確保においてラック独自の取り組みを推進しています。

## 新卒採用の取り組み

### 学歴別初任給制の廃止

2017年4月入社の新入社員から、従来の「学歴別初任給制」を廃止し、上場企業として画期的な「技能経験考慮型初任給制」という能力重視の初任給制を導入しました。実践的な技術を習得している高等専門学校生やIT系専門学校生が、ラックに入社後早い段階で高い成果を挙げているというこれまでの実績に着目したものです。学歴によらない技能経験を考慮した採用により、中長期にわたって有能な人材を確保することが狙いにあります。このような高い能力を有する新入社員の初任給を大卒者並みとするとともに、能力に応じてさらに高い水準の初任給を設定しています。



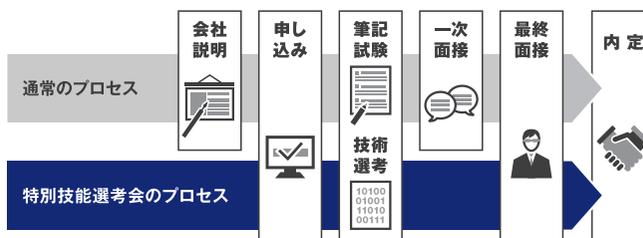
2017年度 入社式 グループ全体で84人の新入社員が入社

### セキュリティ人材向け 特別技能選考会

さらにユニークな取り組みが、特別技能選考会です。ラックが独自に開発したセキュリティ技術競技を基にした試験問題をウェブサイト公開し、高得点者には途中選考を割愛して、即社長面接まで進むというものです。狭き門とはなりますが、高度な専門技能を修得した新卒者を採り入れる手段としてスタートしました。セキュリティ競技に参加する対象の就職活動者は全国で数百人程度と目されるなか、16人の応募があり、手ごたえを感じています。

これら採用改革とも言える制度変更の根底には、学業や社会活動を通じて様々な経験をした方も、特定分野の技術を深く学んだ方も、身に付けたものをラックの成長に活かしてもらえれば、その能力に見合った評価をすべき、という基本的な考え方があります。

### 「セキュリティ人材向け 特別技能選考会」の特徴



#### 特徴

- 1 ラック入社試験の最終面接まで一気に短縮し、社長との面接に進めます。
- 2 オンラインでの技能選考のため、首都圏にお住まいではない方でも参加できます。

## キャリア採用の取り組み

### 即戦力のセキュリティ・キャリア採用の強化

2017年2月から6月末までキャリア採用強化キャンペーンを実施しており、これらを含めて、本年度は100人規模の即戦力となるセキュリティ・キャリア人材採用を目指しています。様々な業界に個々に存在するセキュリティ人材に対するキャリアパスの提示という課題も見据えながら、更なるキャリア採用の拡大に取り組みます。

## 人材確保・育成の取り組み

### 処遇改善や人材育成の推進

このような取り組みのほか、現在、当社でセキュリティ事業に従事している社員の処遇改善も実施しています。また、独自開発したセキュリティ人材育成プログラミングによる社員教育に加え、セキュリティ分野での初の国家資格である「情報処理安全確保支援士」の取得支援を実施するなど、内部での人材育成にも努めています。

### 事業別の社員数の推移 (人)



# BUSINESS OVERVIEW

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

#### 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

117.83 億円

前期比 26.7% 増 ↗

#### セグメント利益

25.88 億円

前期比 13.6% 増 ↗

#### 当期の概況

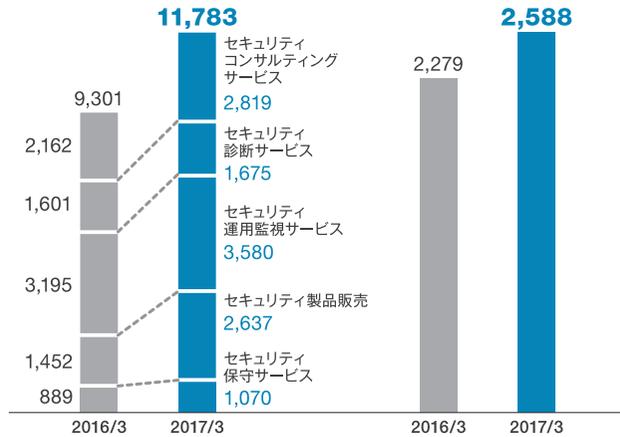
セキュリティ対策が経営課題と認識されるなか、セキュリティ事故対応チーム「CSIRT」の組織化に向け、セキュリティ人材の派遣や実践的な演習を含めた教育に対する需要が増加するとともに、巧妙化するサイバー攻撃に対応して積極的にセキュリティ対策を推進する大手企業からの製品・サービスの高機能化、高付加価値のニーズが拡大したことにより、増収、増益となりました。

#### 売上高

(百万円)

#### セグメント利益

(百万円)



#### SSS事業

32%

#### 売上 構成比

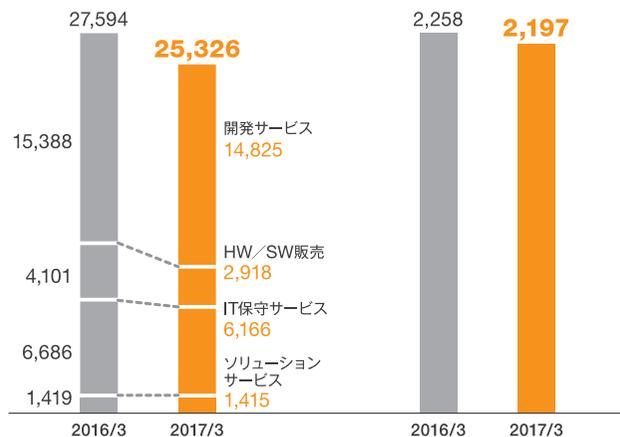
SIS事業  
68%

#### 売上高

(百万円)

#### セグメント利益

(百万円)



## SIS

### システムインテグレーション サービス事業

#### 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

#### 売上高

253.26 億円

前期比 8.2% 減 ↘

#### セグメント利益

21.97 億円

前期比 2.7% 減 ↘

#### 当期の概況

好調なIT投資需要を背景に、金融関連業界のシステム更改や非金融業の新規顧客向けの案件を獲得したものの、前期の大型案件の反動減や、システム基盤としてクラウド採用が加速したことで新規のハードウェア・ソフトウェア販売が低迷したことにより、減収となりました。利益面では、減益となったものの、中規模案件の運営効率化と生産性向上により減益幅を抑制しました。



代表取締役社長

西本逸郎

# セキュリティを軸とした 事業構造変革に取り組み、 成長戦略を加速させます。

2017年4月1日付で、代表取締役社長の高梨輝彦が取締役会長に、  
取締役専務執行役員の西本逸郎が代表取締役社長に就任いたしました。  
(旧)ラックの設立当初から、当社の事業推進に携わってきた新社長の西本より、  
セキュリティ市場を中心に当社を取り巻く事業環境の変化や、  
セキュリティを軸とした事業構造変革の方向性などについて、ご報告いたします。



取締役会長 高梨輝彦(左)、代表取締役社長 西本逸郎(右)

## これまでの振り返り

### セキュリティ事業の取り組み

1986年、私は旧ラック設立の1か月後に入社しました。新しもの好きで怖いもの知らず。がむしゃらに仕事に取り組んできました。

当社がセキュリティ事業を開始したのは1995年、バブルの崩壊がきっかけでした。苦しい事業環境でいろいろ挑戦した事業の一つで、会社設立から9年で新規事業が生まれたわけです。私自身は、2000年からセキュリティ事業に携わり、当時はまだ事業の体を成していなかったビジネスのサービス体制を整備・強化し、2005年には黒字化することができました。

この間、多くの企業がセキュリティ事業に参入してきましたが、そのほとんどは利益を出せず撤退を余儀なくされました。当社はこの事業の黒字化まで10年かかったわけですが、普通の企業はそんなに長くは待てません。当社はすでに、システムインテグレーションサービス(SIS)事業という安定した経営基盤があったからこそセキュリティソリューションサービス(SSS)事業をもう一つの基盤として成長させることができました。

## リスクの顕在化が市場成長を後押し

さらに当社にとって転換点となったのは2011年です。この年、国内大手重工メーカーや政府系機関を狙い撃ちしたサイバー攻撃が多発し、セキュリティの必要性が認識され始めました。2015年には日本年金機構で大量の個人情報流出事件が起こるに至り、法整備や国としての対応体制、権限の強化が急ピッチで進んできています。

2015年末には経済産業省から「サイバーセキュリティ経営ガイドライン」が公表され、各企業・団体で体制強化が求められるようになってきました。

## 2017年3月期 連結業績概要

このようにセキュリティ分野への投資が拡大する事業環境のもと、2017年3月期の業績は、SSS事業が牽引し、全体としては増収増益で着地しました。SIS事業は、ハードウェア販売が想定以上に落ち込み減収減益となりましたが、開発サービスの効率的な運営により減益幅は抑制することができました。

## 中期経営計画『TRY2021』について

### ステージ1:当初目標の見直し

サイバー攻撃などのリスク拡大により、最近ではIT企業だけでなく、ITを事業に利用する企業自らがセキュリティ人材の確保に動き始めているほか、海外企業を含めた競合他社の市場参入が活発になっており競争は激化しています。

中期経営計画 ステージ1では、ITやセキュリティ投資の加速が期待されている2020年の先を見据えた体制作りを進めてきましたが、このような市場環境の激しい変化を鑑み、最終年度である2018年3月期の目標を見直しました。

売上高は、現時点でM&Aの条件に合う相手がいないこと、ハードウェアの販売・保守について金融機関向けの需要が減少していることにより、当初目標の500億円を400億円の予想としました。利益面は想定した水準で進捗しており、ROEは目標を達成する見通しです。一方、上場市場変更については、激しい環境変化に対応するため、何よりもセキュリティにこだわり、事業構造変革していくことが最優先と考えており、目標期日内の申請は一旦見合わせ、適切なタイミングで実施することにしました。当初目標の達成を期待していただきた皆様には大変申し訳なく思います。

## ステージ2に向けた新たなチャレンジ

次のステージに向けて、当社はセキュリティ事業を軸とした成長戦略を推進していくことを目標に掲げています。事業の強化・拡大に向けて重要となる施策が、セキュリティ人材の積極的な採用です。

当社の強みは、なんと言ってもセキュリティ人材の層の厚さです。セキュリティ事業を興して22年、新卒でセキュリティ人材を採用し始めてから20年弱が経ちました。社員教育のためのプログラムも充実しており、現場対応力は高いと自負しています。

現在、東京オリンピック・パラリンピックが開催される2020年には、国内で約19万人のセキュリティ人材が不足するとも言われています。しかし政府は人材育成については検討しても、需要に見合った報酬やキャリアプランまでは考えてくれません。この点、セキュリティ市場で着実に地歩を固めてきた当社には、技術者を受け入れられる体制と実績があります。

セキュリティ企業では大手と言われる当社グループでさえ、セキュリティ人材は500人弱です。日本全体を支えていこうとすると、絶対に人材が不足しています。

このため、技術を備えた新卒者を即戦力として採用する手法として当社独自のセキュリティ競技を実施したり、学歴によらない実力主義の報酬体系を導入するなど、新たな人事施策にも着手しました。

セキュリティに携わる幅広い人材の確保は、当社グループの成長の鍵と言えます。人材確保がシェア拡大、ひいては競争優位性を活かした収益力の向上につながるからです。

## 混じり合いによる化学反応で変革を

次に重要と考えている施策は、事業構造変革による収益体質の強化です。事業変革のためにはイノベーションが欠かせません。

特に、セキュリティ領域では、組織の枠組みを超えて、技術やアイデアを幅広く結集するオープン・イノベーションが不可欠です。イノベーションは化学反応すること、言い換えれば「混じり合う」ことで可能になります。異業種間での情報共有や協業を通じた取り組みはもちろん、社内での混じり合いも非常に重要です。

当社にはすでに、一朝一夕ではない混じり合いの積み重ねがあります。現在社内を進めている「働き方改革」も、皆が満足して働ける環境を創出することで、社員一人一人が、ひいては組織に化学反応を起こすことを目指しています。

## ブランドの維持・向上のために

セキュリティはブランドが重要です。言うまでもなく、ブランドとは他社と区別されるための価値であり信頼感のことです。

これまでに築き上げたブランドを維持・向上させることと、事業を継続するための安定した収益向上とを並行して進めていく必要があります。一般消費者向けの事業を持たない独立系のセキュリティ企業としては非常に難しい問題ですが、土壌作りにはすでに着手しています。

## 株主の皆様へのメッセージ

### 収益を上げ続けられる企業グループを目指します

セキュリティを軸に事業構造の抜本的な変革を実践し、継続的なイノベーションに基づく付加価値の創出により、これまで以上に収益を上げ続けられる企業グループを目指してまいります。

株主の皆様には、中長期的な視点からご支援をいただきたく、よろしくお申し上げます。



当期の位置付けと重点課題

中期経営計画「ステージ2」に向けた準備期間

セキュリティ事業を軸とした成長戦略の加速

確実に需要のあるセキュリティ対策への対応  
人的投資を中心としたセキュリティ事業の強化・拡大

新卒・キャリア採用の拡大、人材育成強化  
顧客ニーズに対応する高信頼・高品質なサービスの提供  
更なるブランド価値の向上

事業構造変革による強い収益体質の構築

“イノベーション”と“働き甲斐”のための働き方改革  
生産性・業務効率の改善  
付加価値の向上

中期経営計画「TRY 2021 ステージ2」に向けて

あらゆる業界に必須のサイバーセキュリティで  
日本の発展に寄与する企業を目指します

人が集い、収益を上げ続ける強い会社へ

中期経営計画「TRY 2021」(百万円)

