

会社情報(2016年9月30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	13,726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	878,410	3.29
株式会社ラック	832,500	3.11
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)	595,700	2.23
株式会社ベネッセホールディングス	500,000	1.87
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	481,700	1.80
資産管理サービス信託銀行株式会社(信託口)	479,100	1.79
株式会社コーシン	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。

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。)

所有者別株式分布状況



個人・その他	12,055,337株	(45.18%)
自己名義株式	832,500株	(3.12%)
金融機関	2,117,000株	(7.94%)
金融商品取引業者	629,904株	(2.36%)
その他の法人	9,449,150株	(35.41%)
外国法人等	1,599,229株	(5.99%)

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

会社概要

商号	株式会社ラック	設立	2007年10月1日
英文名	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:1,684名 個別:1,306名

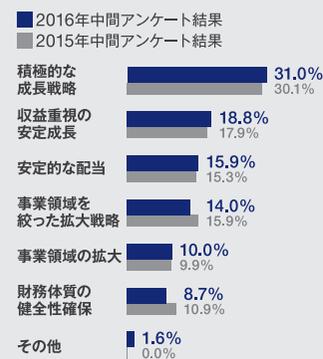
役員(2016年11月1日現在)

代表取締役社長 執行役員社長	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	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 健武	斎藤 昌治	
常務執行役員	山中 茂生		
執行役員	加藤 彰子	野間 美行	鎌田 寿雄
	坂本 喜代志	土屋 奈生	竹田 名平
	倉持 浩明	肥田 木優	中間 俊英

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。

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572名を大幅に上回る804名(男性638名、女性166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31.0%、②収益重視の安定成長18.8%、③安定的な配当15.9%などが上位を占め、当社の成長性と安定配当への期待が大きいことが分かる結果となりました。

今後も株主の皆様のご期待にお応えできるよう、成長に向けた安定収益と安定配当の継続を意識し、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。

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

Business Report Vol.18



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り扱いいたします。

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。

配当金の受け取り口座(ゆうちょ銀行)追加のご案内

当社第10期(2016年4月1日から2017年3月31日まで)中間配当金のお支払から、これまでの銀行に加え、ゆうちょ銀行の口座への振り込みが可能となりました。

eArtn Little Corporation

10th INTERIM BUSINESS REPORT



株式会社ラック

第10期 中間報告書
2016.4.1~2016.9.30

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



代表取締役社長

高梨輝彦

本格的な更なる 情報化社会の到来を目前に、 事業基盤の戦略的強化を 推進しております。

Little eArth Corporation、この社名の由来にあるとおり、ICT(情報通信技術)の進化で地球がますます小さくなる一方、複雑多岐に広がるITインフラネットワーク。ラックは、情報セキュリティをコアに、進化し続ける情報化社会の安心・安全ニーズに応えてまいります。

2017年3月期上半期の振り返り

モビリティ、ビッグデータ、クラウドなど、第3のプラットフォームを活用したデジタル変革が、IT利活用という形で、さまざまなビジネスの現場に広がっています。また、AI(人工知能)やIoT(モノのインターネット)といった技術的進化を背景に、戦略的分野での企業のIT投資は引き続き拡大しています。

このような環境下において、サイバーセキュリティ対策ニーズの高まりから、SSS事業が期初予想、前年同期実績を上回りました。ビッグデータ関連や組み込み機器のセキュリティ案件など、新領域の需要も高まっています。またSIS事業は、期初の想定以上に、開発サービス、HW/SW販売が不振で前年同期実績を下回りました。

当第2四半期の特徴として、SIS事業で、HW/SW販売を含めた大型開発案件が減少しています。マイナス金利政策により金融機関のIT投資が想定以上に縮小・抑制されたことが影響しています。

中計「TRY 2021 ステージ1」の進捗

中長期見通しに基づく事業基盤強化の取り組み

中期経営計画「TRY 2021 ステージ 1」の2期目となる当期は、事業の基盤の強化として、組織体制と人材強化に取り組んでいます。既存事業の成長に取り組みながら、同時に新しい事業領域へ進出するためには、それを支える組織と人材が必要不可欠であると考えています。

組織体制の強化においては、SSS事業とSIS事業の機能を

融合させたエンタープライズ・セキュリティサービス事業部を新設しました。この組織は、IT利活用の推進と、それを支えるセキュリティ領域を高いレベルで両立させることを目的としています。たとえば、IoTの普及により発生する膨大なデータの整理・分析・活用といったビッグデータビジネスの推進と、そのデータを安全に運用するセキュリティの確保が求められるように、専門性の高いソリューションの提供と運用の支援を両立させます。

また、企業の成長を支えるスペシャリストの育成にも取り組んでいます。当社は長年にわたり社内でセキュリティ人材の育成を行う、独自のノウハウを持っており、社内研修など人材育成のための積極的な投資を行っています。また、当第2四半期より兼務研究員の多くを専任研究員に異動させ、技術研究にも投資をしています。これらの活動は、いずれも2020年の先を見据えた戦略的な投資であり次の飛躍への準備を行っています。

増加するセキュリティ対策需要への対応

昨今、企業や官公庁を狙うサイバー攻撃による事件が相次いでおり、2015年12月に経済産業省が策定した「サイバーセキュリティ経営ガイドライン」、そして、2016年8月に内閣

官房サイバーセキュリティセンターが策定した「サイバーセキュリティ2016」に準じ、セキュリティ対策の推進、組織対応能力の確保やサイバー演習などに取り組むことが求められ、サイバーセキュリティ対策は経営の重要課題として認識されつつあります。企業や官公庁が、このようなガイドラインに沿った取り組みを行うことで、多くの需要が生み出されると考え、当社ならではの取り組みを進めています。

11月に発表した、日本マイクロソフト社との提携におけるラックのサービスとマイクロソフトのセキュリティ製品を連携させるソリューションや、Yahoo! JAPANに提供した当社だけが提供できる大規模なセキュリティ演習サービスといった取り組みは、今後拡大するニーズへの先行的な取り組みとなります。また、KDDIとはグローバルに活躍する日本企業のITガバナンスを実現する協業など、新市場の開拓や、大型のパートナーシップ施策を積極的に推進してまいります。

株主の皆様へのメッセージ

日本は現在、本格的な更なる情報化社会に一步を踏み出そうとしています。全ての人と情報機器がつながり、情報の交換が活性化し効率化することで社会が変革しようとしています。この

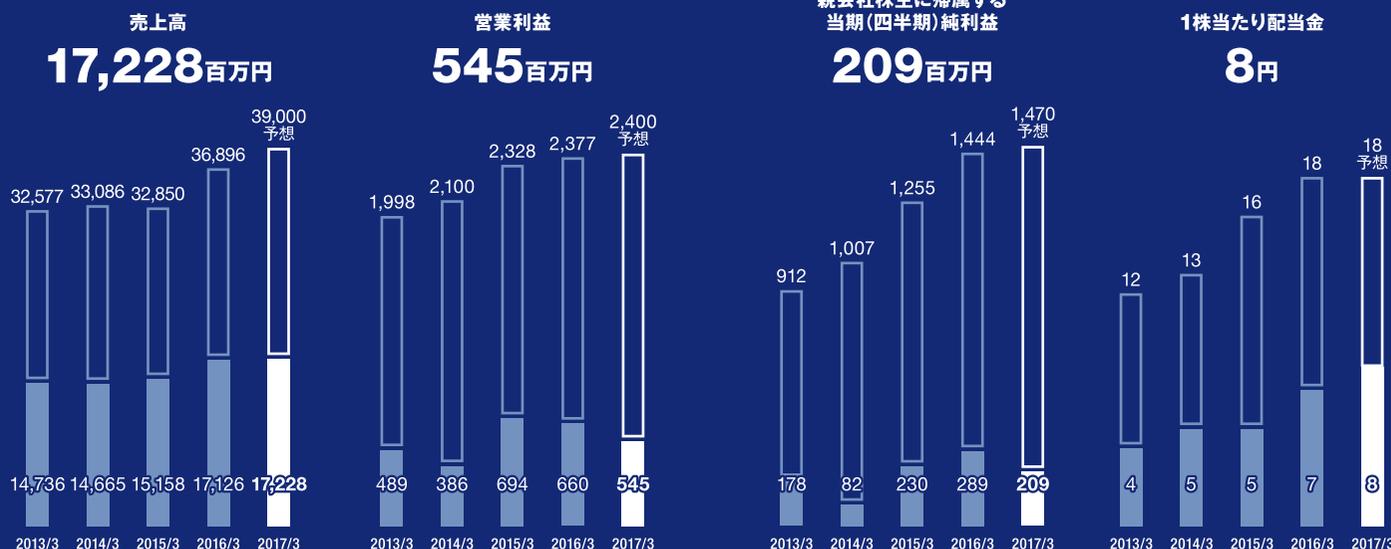
意味で、情報は社会の新たな命と言っていい存在です。だからこそ、安心・安全なITインフラが求められているのです。

当社グループは、日本の本格的情報化の根底を支える安心・安全ニーズへの対応にチャレンジし続けたいと考えています。2020年の先を見据え、事業基盤強化に向けた戦略的投資を拡大する当社グループを変わずご指導・ご支援賜りますようお願い申し上げます。



FINANCIAL HIGHLIGHT

業績ハイライト





エンタープライズ・
セキュリティサービス事業部
事業部長 倉持 浩明

「
ラックが積み重ねた20年の知見を
トータルセキュリティサービス実現に活かし、
お客様の安全対策に貢献します。
」



セキュリティ診断サービス

Security Assessment Service

ラックは、日本においてインターネットが急速に商業利用され始めた1995年に、いまや企業イメージにもなっているセキュリティサービス事業を開始しました。最初に提供したサービスが、「セキュリティ診断サービス」(以下、当サービス)でした。

当時は、日本において「セキュリティ診断」というサービスは認知されておらず、ラックが業界の先駆者として業務を開始し、今では多くのお客様が当たり前のようにサービスを利用しています。

「セキュリティ診断市場」を立ち上げ、技術者の育成と需要を喚起し続けて営まれた20年は、まさに日本のセキュリティの歴史と言えます。このセクションでは、当サービスの概要と今後の取り組みについて、現場の声をお届けします。

「
セキュリティ診断はラックの大黒柱。
人材育成と技術蓄積に取り組み
お客様のご期待に応えます。
」



エンタープライズ・
セキュリティサービス事業部
システムアセスメント部
部長 渡部 友一

「セキュリティ診断サービス」の概要と需要

当サービスは、お客様のシステムがサイバー攻撃により被害を受けてしまう前に、攻撃に対して弱い箇所がないかを徹底的に調べ上げ、修正すべき箇所を指摘するものです。簡単に言えば、製品などの品質検査のように、システムのセキュリティ品質をチェックするために活用されます。しかしながら、一般的な品質検査と異なるのは、当サービスを提供するエンジニアは、サイバー攻撃を行う犯罪者と同等の技術力を持ち、さまざまな擬似的な攻撃を考察・思考するという特殊性にあります。攻撃者という人間が行う変幻自在な攻撃方法を想定して行う点が、製品の操作性や耐久性といった検査と大きく異なる点です。

セキュリティ品質とは、システムを活用するうえで必ず確保しなければならない、「情報の機密が守られ」、「情報が信頼でき」、「いつでもシステムが使用できる」が満たされていることを指します。たとえば、ある会社のホームページを公開する場合、サイバー攻撃により会社の顔ともいえるホームページが不正な内容に書き換えられたり、システムが停止状態にされてしまうと、会社そのものの評判や信頼性に傷がつくことになります。そのため、ホームページの公開時には必ずセキュリティ品質が確保されているかを評価するために当サービスが活用されます。また、サイバー攻撃の手法は日々巧妙さを増しているため、セキュリティ診断をしても期間が経つにつれセキュリティ品質は低下します。そのため定期的なセキュリティ診断を行うことになります。

一般財団法人日本情報経済社会推進協会（JIPDEC）が調査した「企業IT活用動向調査2016」によると、システム構築のセキュリティ診断や、システム運用時の定期診断を行う企業は、約3割にとどまっています。今後セキュリティ対策に向けた機運が高まることで飛躍的に需要が伸びる可能性があります。

ラックの「セキュリティ診断サービス」が支持される理由

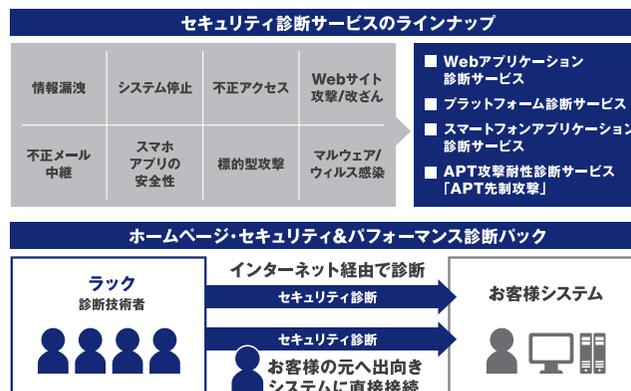
当サービスは、2016年10月現在まで延べ7,450のお客様にご利用いただいております。民間企業はもちろん官公庁を含む公的機関からの依頼も多くあります。そして、対応させていただいたお客様から高い満足度をいただいていることは、お客様からのご依頼のリピート率が7割に上ることが裏付けています。

2016年2月に、市場調査会社である株式会社アイ・ティ・ア

ルが調査した「セキュリティ診断サービス満足度実態調査2016」の調査レポートにおいて、当サービスが顧客満足度第1位を獲得しました。広く浅くセキュリティ診断を行いたい方にも、しっかり細部まで行いたい方にも、お客様のニーズを的確に判断してサービスを提供し、常にお客様の期待を上回る結果をあげていることが高評価の理由となっています。セキュリティ診断サービスを提供する他の企業の多くは、診断用のツールを使用し、人手を可能な限り省いたサービスを提供することでコストダウンし、価格を抑えて提供しています。対して当サービスは、ツールによる自動化に加えて、専門のセキュリティエンジニアが独自の技術を活用し、攻撃者が行うサイバー攻撃を予測した手法も取り入れるなどの工夫がなされています。そのため、他社サービスから当サービスに移行されたお客様の中には、これまで検出されなかった脆弱性が数多く出てきたとの驚きの声を多くいただきます。

当サービスは、サービス単体の品質に加え、24時間365日休みなく運営される国内最大級のセキュリティ監視センター「JSOC（ジェイソック）」から実際のサイバー攻撃の詳細情報や、サイバー攻撃の手法を専門に研究している「サイバー・グリッド研究所」の知見、セキュリティ事故の緊急対応を行う「サイバー救急センター」が調査したサイバー犯罪の手法など、他社では入手困難な情報との連携が基盤をなしています。

このような取り組みを過去20年間にわたり遂行し、国内最大級のサービス体制を維持向上させ、徹底的にセキュリティ診断技術を極めてきた実績がお客様の信頼につながり、支持をいただく理由となっています。



2020年の先を見据えたセキュリティ診断の姿

冒頭に示したように、セキュリティ品質を確保し組織のライフラインとした情報システムを滞りなく運用する取り組みは、システムの重要性の高まりに合わせ需要が拡大すると考えられます。また、サイバー攻撃の変化に合わせ、当サービスも常に変革を求められています。

昨今話題となっている標的型攻撃に対する企業の対応状況を診断するサービスとして、攻撃を受けてしまう前にラックが標的型攻撃を実施して企業の耐性を診断する「APT先制攻撃」サービスや、社員の標的型攻撃に対する認識を診断するための「ITセキュリティ予防接種」といった、システムの枠にとらわれずにセキュリティ品質を高めるサービス展開も行っています。

今後、当サービスは、従来のシステム開発の最終段階にセキュリティ診断をするという需要に加え、新しい攻撃手段の拡大によるセキュリティ品質低下への定期診断や、定期契約により不定期に実施する抜き打ち診断といった、バリエーションを広げたサービス展開も検討しています。また、サービス品質の更なる向上を図り、従来以上に深く厳しく検査を行う需要に向けたサービス拡充も考えています。

当社の事業推進の基本は、お客様の事業が滞りなく運営されるためにセキュリティ対策を提供することにあります。サイバー攻撃という企業の事業リスクに対する対策支援として、将来的には、コンサルティングを中核としたセキュリティ診断やシステム開発、不足しているセキュリティ人材の派遣など、ICTに関わる総合力を活かしたトータルセキュリティサービスを体系化し、お客様支援の強化を図っていきたく考えています。



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

サービスカテゴリー

- 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

SSS事業 売上高

45.86 億円

前年同期比 **25.0% 増** ↑

SSS事業 当第2四半期の概況

標的型攻撃に代表される事件が相次ぎ、サイバーセキュリティ事故対応チーム「CSIRT」の組織化への動きが加速するなど、本格的なセキュリティ対策へのニーズが高まっています。SIS事業からの要員シフトや戦略パートナーとの協業推進による受注体制の強化に加え、高度で広範囲なセキュリティ対策を望むお客様向けの高付加価値サービスや高機能製品の受注が増加し、増収・増益となりました。

SIS事業 売上高

126.41 億円

前年同期比 **6.1% 減** ↓

SIS事業 当第2四半期の概況

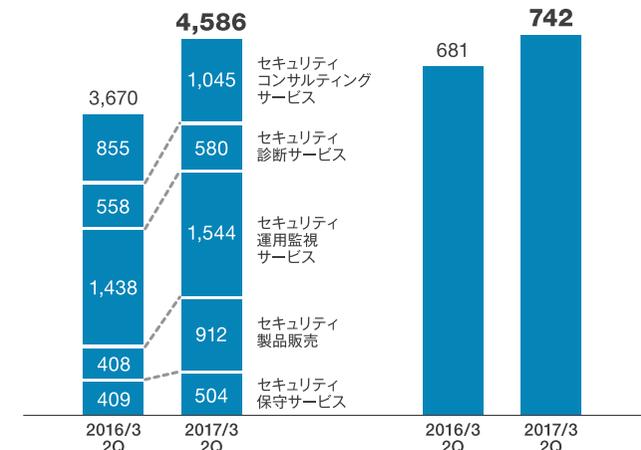
ソリューションサービスは、アプリケーションパフォーマンス管理の販売や自治体向けシステム更新案件が順調に推移し増加しましたが、開発サービスはマイナス金利の影響から、金融機関のIT投資は縮小、抑制の動きが顕著となり、HW/SW販売ともに主力の金融機関向け案件が減少しました。人材派遣業やカード業、旅行業向けなど既存顧客からの継続案件が好調に推移したものの、この減少を補えず、減収・減益となりました。

売上高

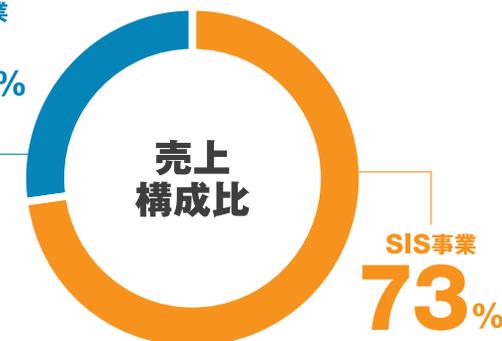
(百万円)

セグメント利益

(百万円)



SSS事業
27%

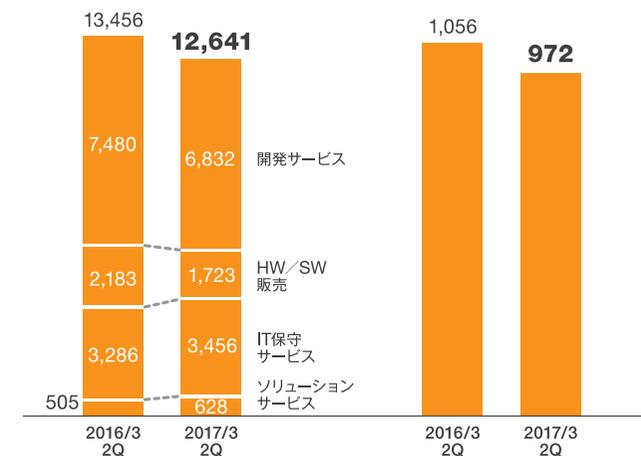


売上高

(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

サービスカテゴリー

- 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