

ラックホールディングス株式会社

2009年3月期決算説明資料

2009年5月14日
2009年5月29日訂正

JASDAQ (証券コード : 3857)

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

- **2009年3月期 決算概要**
- **2010年3月期 業績見通し**
- **2010年3月期 グループ重点施策**
- **参考資料**

2009年3月期 決算概要

連結損益計算書の'08年3月期の業績には、子会社である(株)ラックが決算期を12月から3月に変更したことから(株)ラックの'07年1月1日から'08年3月31日までの15ヶ月決算を反映しております。本資料では、同一期間で比較するために'07年1月1日から'07年3月31日までの(株)ラックの個別業績（売上高2,019百万円、営業利益329百万円、経常利益322百万円、当期純利益184百万円）を差し引き、'08年3月期の業績を仮に1年換算とした場合の想定実績の数値を記載しております。

連結業績ハイライト

(百万円)

	'08年3月期	'09年3月期	前期比	
	想定実績	実績	増減額	増減率%
売上高	19,879	32,538	12,658	63.7
営業利益	1,441	905	△535	△37.2
営業利益率%	7.3	2.8	△4.5p	
経常利益	1,383	706	△676	△48.9
当期純利益	712	240	△472	△66.3
EBITDA	2,125	1,909	△215	△11.3
一株当たり当期純利益	26円22銭	9円12銭	△17円10銭	△65.2
一株当たり年間配当金	6円	9円		

EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

'08年3月期の一株当たり年間配当金6円は期末配当金です。

業績予想との比較

(百万円)

	'08年3月期	'09年3月期	'09年3月期	予想比較
	想定実績	'09年2月10日開示 業績予想数値	実績	増減額
売上高	19,879	33,500	32,538	△961
営業利益	1,441	900	905	5
営業利益率%	7.3	2.7	2.8	0.1p
経常利益	1,383	700	706	6
当期純利益	712	250	240	△9
一株当たり当期純利益	26円22銭	9円48銭	9円12銭	△36銭

2009年3月期 決算のポイント

- 厳しい事業環境の中で、事業継承したディーラー事業が大きく貢献し、グループ全体では増収となった。

1. ソリューションプロバイダーとしてHW/SW販売とそれに付随するSEサービスや保守サービスを提供するディーラー事業を運営する(株)アイティークルーが連結対象に加わったことにより、売上高は前期比の63.7%増となった。
2. SIS事業とSSS事業に加えディーラー事業を開始したことにより、事業領域が拡大し、事業ポートフォリオが強化され、お客様に幅広い提案が可能となった。

- グループ全体の経費削減に努めたが、売上未達に加えコストオーバーランや期待市場への人的先行投資が成果に繋がらず減益となった。

1. ディーラー事業は、業務の効率化や管理コストの削減により黒字化したものの、SIS事業における大型請負案件のコストオーバーランやSSS事業における期待市場への人的先行投資が成果に繋がらず、営業利益は前期比の37.2%減となった。
2. 事業環境の急変を受け一層の経費削減に努め、販管費抑制ならびに役員報酬等の減額を行った。

事業別売上高

(百万円)

	'08年3月期		'09年3月期		前期比	
	想定実績	構成比%	実績	構成比%	増減額	増減率%
SIS事業	15,006	75.5	14,032	43.1	△973	△6.5
開発サービス	13,558	68.2	12,831	39.4	△727	△5.4
ソリューションサービス	584	2.9	415	1.3	△169	△28.9
関連商品	862	4.3	785	2.4	△77	△8.9
SSS事業	4,872	24.5	4,983	15.3	110	2.3
コンサルティングサービス	1,283	6.5	1,406	4.3	123	9.6
構築サービス	333	1.7	129	0.4	△204	△61.1
運用監視サービス	1,858	9.4	2,222	6.8	363	19.6
関連商品	1,396	7.0	1,224	3.8	△172	△12.3
ディーラー事業	—	—	13,522	41.6	13,522	—
HW/SW販売	—	—	7,275	22.4	7,275	—
SEサービス	—	—	1,884	5.8	1,884	—
保守サービス	—	—	4,362	13.4	4,362	—
合計	19,879	100.0	32,538	100.0	12,658	63.7

事業別売上高の概況

- 既存のお客様からの継続案件は順調に推移したが、主要なお客様であった人材派遣会社の廃業や不採算案件への要員の追加投入による機会損失により受注が減少した。
- 新たなソリューション型商材開発を進め、SAPユーザー・レガシーシステムユーザー向け可視化ソリューション及び、Lotus Notes系ソリューションに注力し、ソリューション基盤を確立した。



- 開発サービス
- ソリューションサービス
- 関連商品

- 緊急対応や新たに注力したセキュリティ教育関連サービスの受注が増加した。
- ログツールの設計・導入ソリューションの新規受注があったものの、大型案件の受注が減少した。
- 監視サービスの受注が引き続き堅調に推移した。
- 複数のセキュリティ機能を搭載した複合型アプライアンス製品への入れ替えが引き続き堅調に推移した。



- コンサルティングサービス
- 構築サービス
- 運用監視サービス
- 関連商品

- 事業の早期立ち上げに注力し、積極的な営業展開によりほぼすべてのお客様との取引を継続することができた。
- 世界的な金融危機の影響を受け、主要なお客様である金融機関からの案件の延期・縮小などによりHW/SW販売は伸び悩んだ。
- HW/SW販売の未達により導入サービスの受注が減少した。
- 既存のお客様より保守契約を継承する取り組みを推進し、保守サービスの受注を獲得した。



- ハードウェア/ソフトウェア販売
- SEサービス
- 保守サービス

連結貸借対照表ハイライト

(百万円)

	'08年3月末	'09年3月末	増減額		'08年3月末	'09年3月末	増減額
流動資産	7,386	11,534	4,147	流動負債	4,135	10,258	6,122
現金及び預金	2,723	2,462	△260	買掛金	1,099	2,641	1,542
受取手形及び売掛金	3,622	5,939	2,316	短期借入金	1,710	3,140	1,430
たな卸資産	293	575	281	1年内長期借入	20	780	760
前払費用	365	1,448	1,083	1年内償還社債	234	1,233	999
未収入金	15	627	611	未払法人税等	261	212	△49
繰延税金資産	342	452	109	前受収益	134	1,085	951
その他	23	28	5	その他	676	1,164	488
固定資産	4,076	10,643	6,567	固定負債	1,537	6,370	4,832
有形固定資産	923	1,094	170	社債	1,501	268	△1,233
無形固定資産	1,545	5,612	4,066	長期借入金	—	6,025	6,025
のれん	1,075	5,064	3,989	その他	36	77	40
ソフトウェア	463	540	76	負債合計	5,673	16,628	10,955
その他	7	7	0	純資産合計	5,789	5,548	△240
投資その他の資産	1,606	3,936	2,330	資本金	1,000	1,000	—
投資有価証券	544	881	336	自己株式	△8	△111	△103
繰延税金資産	370	1,902	1,532	有価証券評価差額金	△124	△150	△26
その他	691	1,152	461	その他	4,921	4,811	△110
資産合計	11,462	22,177	10,714	負債・純資産合計	11,462	22,177	10,714

自己資本比率：25.0% ， 総資産回転率：1.9回 ， ROE：4.3% ， ROA：1.4%

連結貸借対照表ハイライト（続き）

資産合計

ディーラー事業の継承に伴う売掛金、前払費用、のれんおよび繰延税金資産の増加9,031百万円により、前期末比10,714百万円増の22,177百万円となった。

負債合計

ディーラー事業の買収代金の借入れにより6,785百万円増加したことおよびディーラー事業の継承に伴う買掛金、前受収益の増加2,494百万円により、前期末比10,955百万円増の16,628百万円となった。

純資産合計

自己株式取得などにより株主資本が180百万円減少したことおよび保有有価証券の評価替えなどによる減少により、前期末比240百万円減の5,548百万円となった。

連結損益計算書ハイライト

(百万円)

	'08年3月期	'09年3月期	前期比	
	想定実績	実績	増減額	増減率%
売上高	19,879	32,538	12,658	63.7
売上原価	14,428	25,681	11,253	78.0
売上総利益	5,451	6,856	1,405	25.8
売上総利益率%	27.4	21.1	Δ6.3p	—
販管費	4,009	5,951	1,941	48.4
営業利益	1,441	905	Δ535	Δ37.2
営業利益率%	7.3	2.8	Δ4.5p	—
営業外損益	Δ58	Δ199	Δ140	—
経常利益	1,383	706	Δ676	Δ48.9

連結損益計算書ハイライト（続き）

（百万円）

	'08年3月期	'09年3月期	前期比	
	想定実績	実績	増減額	増減率%
経常利益	1,383	706	△676	△48.9
特別利益	48	4	△44	△91.6
特別損失	80	44	△36	△45.4
法人税等	627	419	△208	△33.2
当期純利益	712	240	△472	△66.3

連結損益計算書ハイライト（続き）

売上高

'08年8月1日より事業開始した(株)アイティークルーの売上高13,522百万円が大きく寄与し、連結売上高は前期比12,658百万円増の32,538百万円となった。

営業利益

ディーラー事業は、業務の効率化や管理コストの削減により黒字化したものの、SIS事業における大型請負案件のコストオーバーランによる売上総利益の減少やSSS事業における期待市場への人的先行投資が成果に繋がらず、営業利益は前期比535百万円減の905百万円となった。

経常利益

営業利益の減少に加え、ディーラー事業譲受のための借入金増に伴う利息の増加などにより、経常利益は前期比676百万円減の706百万円となった。

連結キャッシュフロー計算書ハイライト

(百万円)

	'08年3月期	'09年3月期
	実績	実績
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,975	978
投資活動によるキャッシュ・フロー	△47	△8,641
財務活動によるキャッシュ・フロー	△189	7,412
フリーキャッシュ・フロー	1,927	△7,663
現金および現金同等物の増減額	1,738	△260
現金および現金同等物期首残高	557	2,723
現金および現金同等物期末残高	2,723	2,462
自己資本比率%	50.2	25.0
時価ベースの自己資本比率%	59.3	27.5
キャッシュ・フロー対有利子負債比率%	175.5	1,170.2
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	51.4	7.0

自己資本比率：自己資本/総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額/総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債/キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー/利払い

連結キャッシュフロー計算書ハイライト（続き）

営業活動による キャッシュ・フロー

税引前当期純利益の計上、のれん代の償却などにより、978百万円の資金流入となった。

計画当初赤字予想だったディーラー事業が黒字化し、予想を上回る結果が出せた。

投資活動による キャッシュ・フロー

ディーラー事業の継承に係る費用、台湾WITS社への資本参加などにより8,641百万円の資金流出となった。

財務活動による キャッシュ・フロー

ディーラー事業の継承に係る費用を借入により調達したため、7,412百万円の資金流入となった。

2009年3月期に実施した経営施策

経営基盤 の強化

規模の拡大と
ポートフォリオ
強化

- アイティークルー（IT Crew）を設立し、当社グループの新たな事業領域であるディーラー事業を開始



付加価値と 生産性の向上

- ラック（LAC）のSIS事業をエー・アンド・アイシステム（A&I）に集約
- A&Iの子会社であった保険システム研究所（ISL:保険関連コンサルティング事業）をラックホールディングス（LACHD）の100%子会社化



グローバル 展開

- Wistron ITS社（台湾ウィツ社）へ出資し、役員を派遣
- Cyber Security LAC Co.,Ltd.（CSLAC）を韓国に設立



人材の育成

- 将来の経営者を育成するためのリーダー研修を開始



2010年3月期 業績見通し

2010年3月期 連結業績予想

(百万円)

	'09年3月期	'10年3月期	前期比	
	実績	予想	増減額	増減率%
売上高	32,538	42,700	10,161	31.2
営業利益	905	1,730	824	91.0
営業利益率%	2.8	4.1	1.3p	—
経常利益	706	1,400	693	98.2
当期純利益	240	870	629	262.1
EBITDA	1,909	2,930	1,020	53.4
一株当たり当期純利益	9円12銭	33円5銭	23円93銭	262.4
一株当たり年間配当金	9円	10円	1円	11.1

2010年3月期 事業別売上高予想

(百万円)

	'09年3月期		'10年3月期		前期比	
	実績	構成比%	予想	構成比%	増減額	増減率%
SIS事業	14,032	43.1	13,145	30.8	△887	△6.3
開発サービス	12,831	39.4	12,395	29.0	△436	△3.4
ソリューションサービス	415	1.3	401	0.9	△14	△3.5
関連商品	785	2.4	348	0.8	△436	△55.6
SSS事業	4,983	15.3	5,055	11.8	71	1.4
コンサルティングサービス	1,406	4.3	1,390	3.3	△16	△1.2
構築サービス	129	0.4	170	0.4	40	30.9
運用監視サービス	2,222	6.8	2,605	6.1	382	17.2
関連商品	1,224	3.8	890	2.1	△334	△27.3
ディーラー事業	13,522	41.6	24,500	57.4	10,977	81.2
HW/SW販売	7,275	22.4	14,500	34.0	7,224	99.3
SEサービス	1,884	5.8	3,000	7.0	1,115	59.2
保守サービス	4,362	13.4	7,000	16.4	2,637	60.5
合計	32,538	100.0	42,700	100.0	10,161	31.2

2010年3月期 グループ重点施策

市場と事業環境の認識

- 金融・製造業において厳しい環境が続く上に、新型インフルエンザによる影響が旅行業などにも出始め、全体としてIT投資抑制が続くことが予想される。
- 法規制対応、企業統合などの必然性の高い需要は継続し潜在している。
- 常駐型の開発サービスは堅調に推移するなかで、次の成長に向けたソリューションを準備する段階である。



- 開発サービス
- ソリューションサービス
- 関連商品

- 情報セキュリティ市場としては、中堅・中小企業へのビジネス拡大が期待される。
- 企業のソフトウェア投資が減少するなかで、情報セキュリティにおいては、SaaSモデルなどの浸透により各種サービスが順調に推移すると予測する。



- コンサルティングサービス
- 構築サービス
- 運用監視サービス
- 関連商品

- 証券業で減少幅が回復するもの、全体として設備投資額が減少する。
- 保守サービスの維持により収益基盤を安定させるとともに、大型案件の獲得と非金融業におけるサービスの展開に向けた仕込みの段階である。



- ハードウェア／ソフトウェア販売
- SEサービス
- 保守サービス

2010年3月期に向けた経営施策

経営基盤 の強化

- 業務の徹底的合理化によるコスト削減など、効率的経営の推進
- 不測の事態に備え、多角的な資金調達により財務基盤の強化

ポートフォリオ 強化

- 選択と集中によるコア事業への経営資源集中
- グループ総合力を活かした営業展開で、既存のお客様との関係維持強化ならびに新規のお客様の開拓

付加価値と 生産性の向上

- エンドユーザーの視点に立ち、IT支出の最適化に焦点をあてた提案活動の推進
- 実効性のあるプロジェクト管理における検定などの徹底による品質管理体制の強化

グローバル 展開

- 台湾ウィツ社との事業提携によるグローバルリソースの有効活用
- 中国における海外進出現地法人向けサービスの展開
- 海外現地法人（CSLAC）による韓国内の情報セキュリティビジネスの推進

人材の育成

- 人材の多様性と自己啓発意欲を尊重した教育の実施
- 次代に合った技術力、経営力および人間力の強化

2010年3月期 重点施策【SIS事業】

1. 営業強化と新規のお客様の開拓

- アカウントマネージャーを設置し、既存のお客様との関係強化と案件の深耕を推進
- グループ総合力を活かした営業展開による主要なお客様との関係維持強化ならびに新規のお客様の開拓

2. 問題プロジェクト防止の対策と早期発見のための体制強化

- 高度なプロジェクト管理スキルを備えた人材の育成
- プロジェクト管理の問題点を早期に発見するための検定など、品質管理体制の強化

3. 付加価値の高いビジネスモデルの推進

- ソリューション展開部門を設置、各種ソリューション（システム可視化、Lotus Notes等）の推進
- ソリューションパートナーとの協業による次代に合ったソリューションの提供

4. 業種特化による業務知識の活用

- カード業界における新規案件の獲得
- 保険業務に特化したコンサルティングサービスの強化とSIビジネスへの継続展開

5. グローバルコストへの対応

- 海外リソースの調達と活用



2010年3月期 重点施策【SSS事業】

1. 得意分野における競争力の強化
 - － 外部脅威対策における市場占有率の拡大
 - － 外部脅威対策における中堅企業向けソリューションの拡充
2. 新規事業の立ち上げ
 - － 情報セキュリティに関する知識と経験を活かした教育事業への進出
3. 人材育成による付加価値と生産性の向上
 - － セキュリティエンジニアの多能工化と人的リソースの有効活用
4. 営業強化とパートナーシップ推進による事業の拡充
 - － パートナーとの相互連携によるソリューションの拡販推進
 - － グループ総合力を活かした営業展開による主要なお客様との関係維持強化ならびに新規のお客様の開拓
5. グローバル展開
 - － 中国を中心として海外進出日本企業向けのビジネス強化
 - － 海外現地法人（CSLAC）による韓国内の情報セキュリティビジネスの推進



2010年3月期 重点施策【ディーラー事業】

1. 営業力の強化

- グループ総合力を活かした営業展開による主要なお客様との関係維持強化ならびに新規のお客様の開拓
- 金融機関を中心とした既存のお客様との信頼関係の維持

2. 安定的なお客様基盤の確立

- 非金融系業界への積極的展開によるマーケットの拡大
- 保守サービスの維持と拡大によるストックビジネスの強化

3. 高付加価値サービスメニューの開発

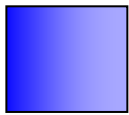
- 高度な技術力でお客様の期待に応える付加価値の高いサービスの提供



参考資料

ラックホールディングスグループ





グループ事業ドメイン

- ハードウェア／ソフトウェア販売
- SEサービス
- 保守サービス

ディーラー
事業

ラック
ホールディングス
グループ

SSS
事業

SIS
事業

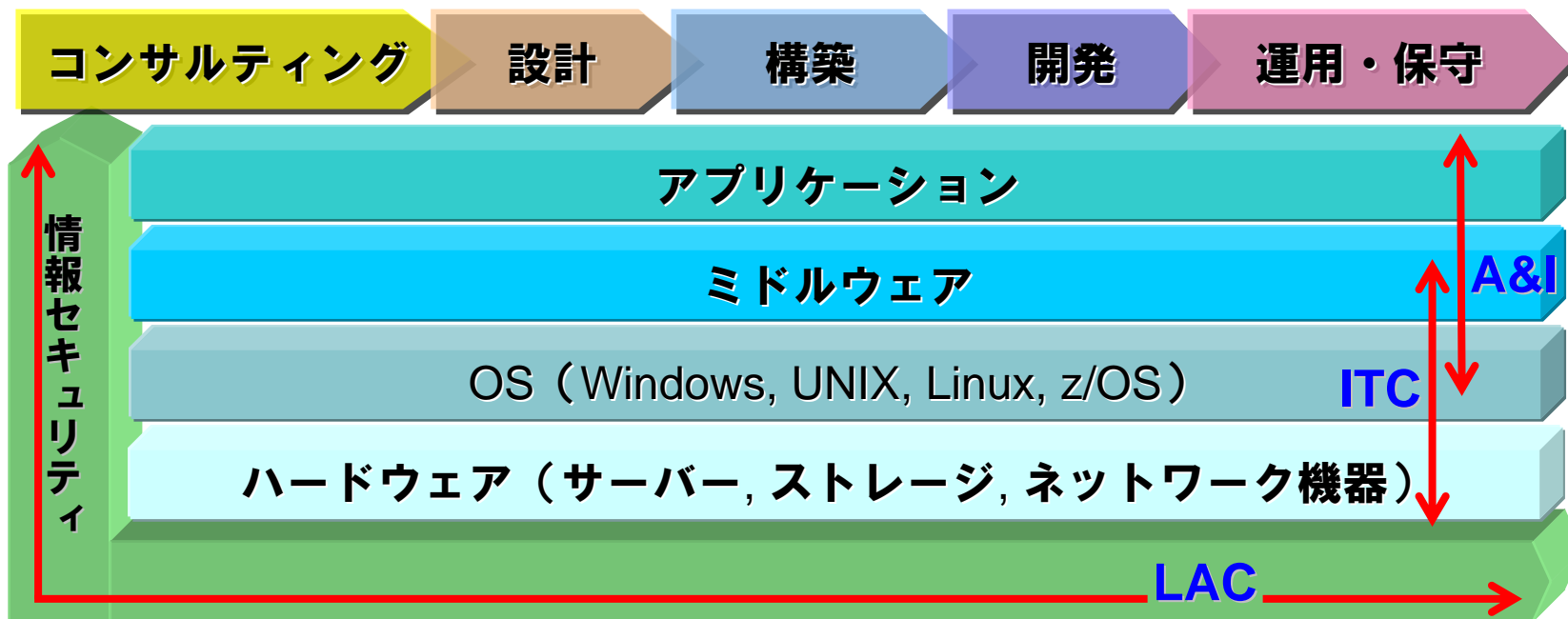
- コンサルティングサービス
- 構築サービス
- 運用監視サービス
- 関連商品


- 開発サービス
- ソリューションサービス
- 関連商品

✓ SIS事業・・・システムインテグレーションサービス事業の略
 ✓ SSS事業・・・セキュリティソリューションサービス事業の略

事業ポートフォリオ

ラックホールディングスグループでは、コンサルティングから運用・保守等の一連のシステム・ライフサイクルにおける各種サービスをワンストップで提供いたします。





本資料について

本資料は、現時点における情報に基づいた将来に関わる予測が含まれております。それらは今後の経済状況や情報サービス業界の動向などにより変動する可能性があります。

従って、当社が本資料によって投資等判断の確実性を保証または約束するものではありません。予めご承知おきください。



IRお問い合わせ窓口：経営戦略室 広報部

Tel; 03-5537-1406

Fax; 03-5537-1405

E-Mail; lac-ir@lac.co.jp