



株式会社ラック

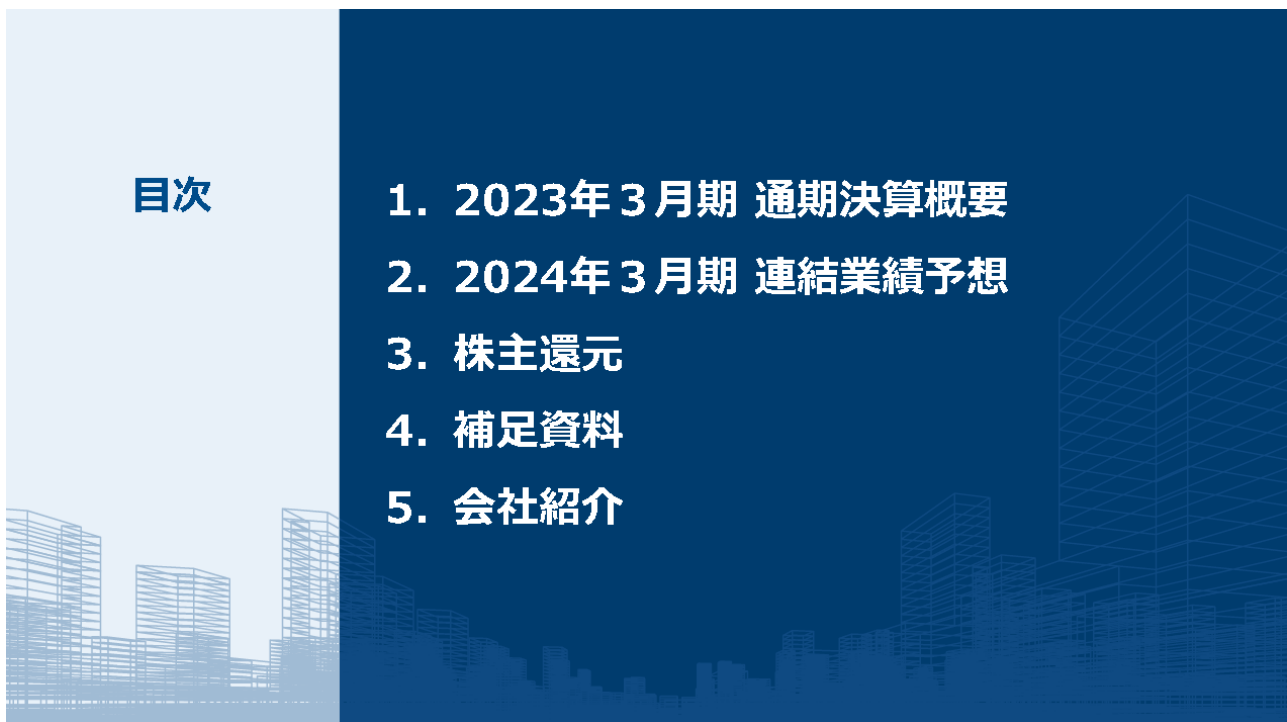
2023 年 3 月期通期決算説明会 説明内容

本資料は、2023 年 5 月 15 日に実施した機関投資家・証券アナリスト向け決算説明会において、当社代表取締役社長の西本が説明した内容（一部要約）です。



おはようございます。社長の西本です。

本日はお忙しいなか、弊社決算説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。



本日はご覧の目次に沿って説明いたします。

2023年3月期 通期決算概要

まずは 2023 年 3 月期の通期決算概要です。

通期決算のポイント



**セキュリティ事業はコンサルティングと診断、
SI事業は開発サービスとソリューションサービスが伸長し増収増益**

期初予想には届かなかったものの「クラウド」「内部不正」「ランサムウェア」に対する
セキュリティ対策サービスへの取り組みを着実に推進

**一方で、3Qに特別損失を計上するとともに
通期業績予想を下方修正**

社内基幹システム開発の中止に伴う特別損失の計上
(詳細は次のスライドに記載)

**4Qの需要が見込みより高く、修正予想からは売上高、利益とも上振れして着地
期末配当は1株当たり14円の予定から変更なし**

通期決算のポイントとして、前期の業績は、セキュリティ事業、SI 事業ともに伸長し、増収増益となりました。

また、業績は期初予想には届かなかったものの、「クラウド」「内部不正」「ランサムウェア」に対する取り組みを着実に進めました。

「クラウド」対策では、野村総合研究所、いわゆる NRI さんとの合併会社「ニューリジェンセキュリティ」において新サービスの提供を開始し、「内部不正」対策では、エルテス社との資本業務提携により、内部不正監視サービスのビジネスが拡大しました。

また「ランサムウェア」においても、緊急対応サービスの対応をはじめとして、診断サービスのサービスラインナップ拡充など取り組みを強化しました。

一方、第 3 四半期において、社内基幹システムの開発中止を決定し、特別損失を計上するとともに、足元の状況を踏まえて業績を下方修正しました。

基幹システムに関しては、次のスライドで詳しくご説明いたします。

通期の着地は、第 4 四半期の需要が見込みより高く、修正予想からは全体として多少上ブレして着地しました。期末配当につきましては、予定通り、1 株当たり 14 円としております。

特別損失の計上について



2018年より社内新基幹システムの企画・開発を推進

(当初計画 2020年10月稼働)

追加開発等で更なる延伸

テレワーク等による働き方の多様化

クラウドを活用したデジタル化の進展

社会・経済活動が急速に変容しており環境変化への柔軟な適応が必須

社内基幹システム

開発を中止し、新システムとして再構築することを判断

(2023年2月13日に「特別損失の計上および通期業績予想の修正に関するお知らせ」として開示)

社内基幹システム開発の中止に伴う特別損失 18億5,400万円を計上

次に基幹システムに関してご説明いたします。

本件、今年 2 月に正式にプロジェクト中止を決定しました。

まず、2018 年からスタートし、当初計画では 2020 年 10 月の稼働予定として、遅くとも 2 年遅れの 2022 年 10 月稼働、予算的には当初の倍程度は、拡大するリスクはあるものと覚悟はしていました。

進め方としまして、導入パッケージに合わせて当社業務プロセスを合わせる方針で臨みました。これは ERP を導入する上での鉄則となっているものです。当社もこれを踏襲して実施をまいりました。

ところが、当社で稼働させるためには、どうしても不足している機能がいくつかあることが発覚し、新規で開発等を行わなければならないということが分かりましたので、緊急対策本部を設置し、善後策を講じて推進していました。

その後、度重なる延伸があり、ようやくやりきる目途は立ったものの、継続してやり遂げたとしても、昨今急速に変化した働き方への対応が困難なこと、今後想定しうる事業変革に対応させることが難しいこと、やり遂げるまでの費用が膨大に膨らむことが想定されたことなどで、先般、2 月 13 日付で開示した通り、本プロジェクトは中止とし、改めて新システムを再構築することとしました。

大変、ご迷惑とご心配をおかけして申し訳ございませんでした。本件に関しては取締役会としても総括を行い、反省し、再発防止を行うために再発防止策を別途定めましたので、今後このようなことは起こさず推進できるものと思っております。

連結決算ハイライト（前期比）



セキュリティ事業、SI事業の伸長により増収・増益

社内基幹システム開発の中止に伴う特別損失の計上もあり純利益は大幅減益

（百万円）

科目	'22年3月期 通期実績	'23年3月期 通期実績	前期比	
			増減額	増減率(%)
売上高	42,660	44,018	+1,358	+3.2
営業利益	1,595	1,775	+179	+11.3
営業利益率%	3.7	4.0	+0.3p	-
経常利益	1,769	1,813	+43	+2.5
経常利益率%	4.1	4.1	△0.0p	-
親会社株主に帰属する当期純利益	1,401	△147	△1,548	-
自己資本当期純利益率（ROE）%	10.2	△1.0	△11.2p	-

（注）社内基幹システム開発に伴う特別損失として1,854百万円を計上しています。

続きまして、決算ハイライトについてご説明いたします。

売上高は、前期比 3.2%増の 440 億 1,800 万円となりました。営業利益は、11.3%増の 17 億 7,500 万円となり、経常利益は、2.5%増の 18 億 1,300 万円となりました。

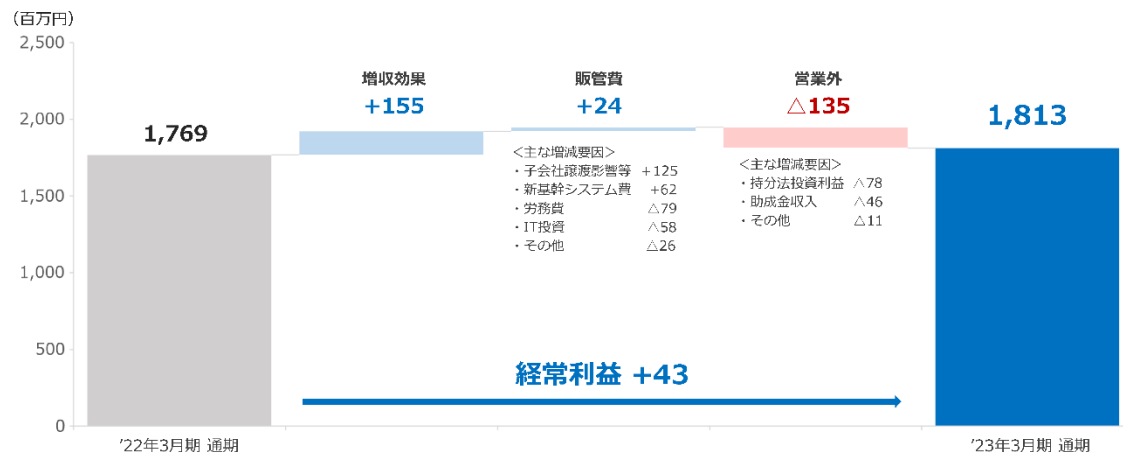
親会社株主に帰属する当期純利益は、先ほどご説明したとおり、特別損失を計上したことにより、1 億 4,700 万円の損失となっています。

その結果 ROE も、マイナスとなっております。

経常利益 増減要因分析（前期比）



体制強化のためのIT投資や労務費の増加に加え、持分法投資利益の減少などがあったものの増収効果や子会社譲渡影響などにより経常増益



(注) 1. 子会社譲渡影響等は、前期子会社であったアイ・ネット・リリー・コーポレーションの事業譲渡、ジャパンカレント非連結化によるものです。
2. 持分法適用関連会社として、KDDIデジタルセキュリティ㈱、ニューリジェンセキュリティ㈱の2社があります。

7

© 2023 LAC Co., Ltd.

次に経常利益の増減要因分析です。わかりやすくご説明いたしたく、今回、こちらのスライドを追加いたしました。

まず、売上総利益が前期より拡大し、増収効果として1 億 5,000 万円程度のプラス要因となりました。

また、販管費において、IT 投資や労務費の増加はあったものの、主に子会社であったアイ・ネット・リリーやジャパンカレントにかかっていた販管費が減少した影響によって、2,000 万円ほど利益を押し上げる要因となりました。

一方で、当期より事業を開始した合併会社のニューリジェンセキュリティがサービス開発などの投資が先行していることから持分法投資利益などが前期より減少し、営業外では1 億円強のマイナスインパクトとなりました。

これらの結果、経常利益は全体として前期より4,300 万円の増益となっています。

セグメント別業績（前期比）



セキュリティ事業、SI事業ともに増収・増益
 全社共通費用は体制強化等により増加

(百万円)

売上高	'22年3月期 通期実績	'23年3月期 通期実績	前期比	
			増減額	増減率(%)
セキュリティソリューションサービス (SSS) 事業	19,380	19,521	+141	+0.7
システムインテグレーションサービス (SIS) 事業	23,279	24,497	+1,217	+5.2
合計	42,660	44,018	+1,358	+3.2

セグメント利益	'22年3月期 通期実績	'23年3月期 通期実績	前期比	
			増減額	増減率(%)
セキュリティソリューションサービス (SSS) 事業	2,319	2,366	+47	+2.1
システムインテグレーションサービス (SIS) 事業	2,985	3,429	+443	+14.9
合計	5,304	5,795	+491	+9.3

全社共通費用	△3,709	△4,020	△311	-
--------	--------	--------	------	---

(注) セグメント利益は、全社共通費用を組み入れる前の、事業にかかる販売費および一般管理費を含めた利益です。

次にセグメント別の業績です。

セキュリティ事業は、前期からほぼ横ばいとなる 0.7%の増収、セグメント利益は 2.1%の増益となりました。また SI 事業は、前期比 5.2%の増収となり、セグメント利益は 14.9%の増益となりました。

全社共通費用は、体制強化のために社内 IT 投資や労務費が増えたことから、前期から約 3 億円の増加となっています。

次に各セグメントの詳細についてご説明いたします。

セグメント別業績ポイント セキュリティソリューションサービス（SSS）事業



コンサルティング、診断などが伸長し増収・増益

セキュリティコンサルティングサービス

企業へのサイバー脅威が衰えを見せることなく猛威を振るうなか、コンサルティング案件が拡大するとともに、エンドポイント対策支援サービスや教育・訓練サービスが伸長

セキュリティ診断サービス

主力のWebアプリケーション診断サービスやプラットフォーム診断サービスが好調に推移

セキュリティ運用監視サービス

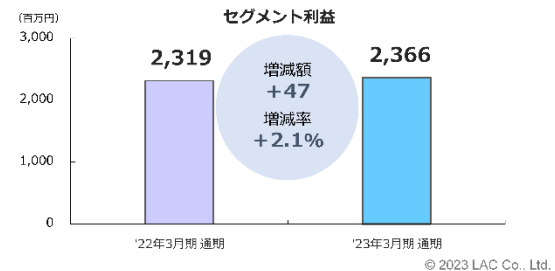
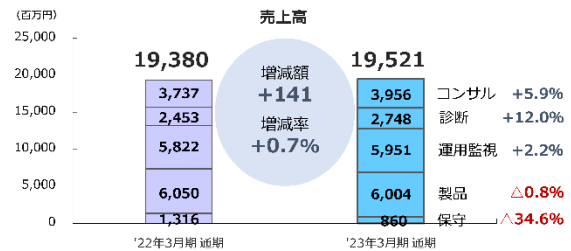
特定企業向けに高度な対策を行う個別監視サービスや内部不正監視サービスなどが伸長

セキュリティ製品販売

サービス妨害型攻撃にも対応したWebセキュリティ対策向けクラウド対応製品などが拡大したものの、前期に計上した大型案件を上回るまでの伸長には至らず微減

セキュリティ保守サービス

クラウド対応製品の拡大に伴い既存案件が減少



9

まずはセキュリティ事業です。

コンサルティングは、コンサルティング案件が拡大するとともに、エンドポイント支援サービスや、リアルでの開催ができるようになってきた教育・訓練サービスが伸長し、増収となりました。

診断サービスは、Web 診断サービスやプラットフォーム診断が好調に推移し、増収となりました。

運用監視サービスは、特定の企業向けにカスタマイズされた高度な対策を行う個別監視や、内部不正監視サービスが伸長したことにより、増収となりました。

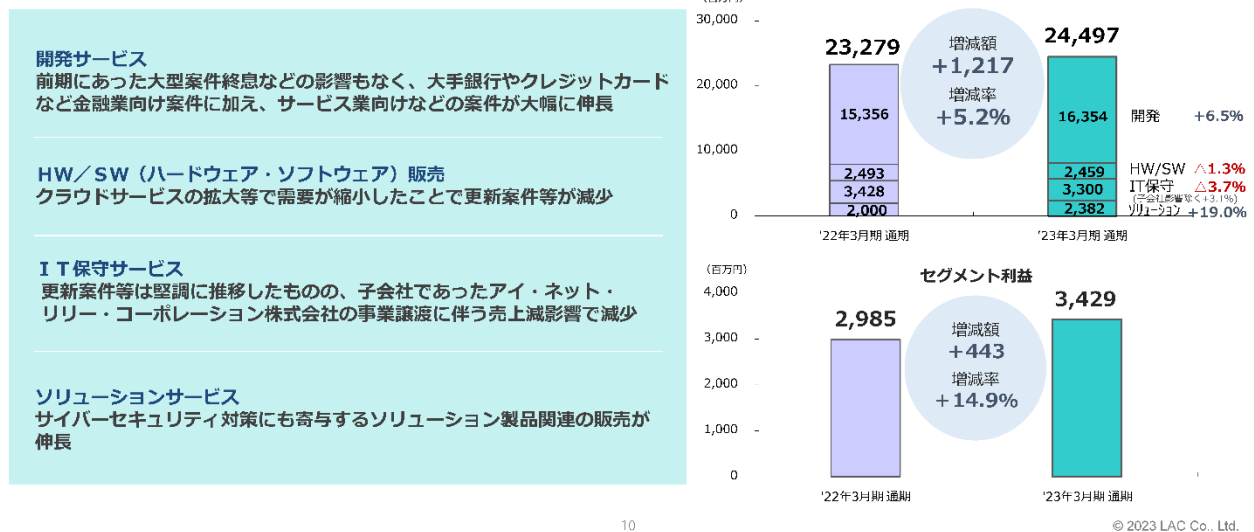
製品販売は、アカマイ社のウェブアプリケーションファイアーウォール製品などが伸長したものの、前の期に大型案件があり、これをカバーするまでには至らず微減となりました。

保守サービスは、セキュリティ製品がオンプレミスからクラウド対応製品へと急速に移行しており、減収となりました。

セグメント別業績ポイント システムインテグレーションサービス（S I S）事業



開発サービスやソリューションサービスが伸長し増収・増益



10

次に SI 事業です。

開発サービスは、大手銀行向けやクレジットカードなど金融業向け案件が伸長するとともに、サービス業向け案件が大きく伸長し増収となりました。

HW/SW は、クラウドの拡大により需要が縮小傾向にあることから、減収となりました。

IT 保守は、前の期に子会社であったアイ・ネット・リリーを事業譲渡し、当期はこの分の売上減による影響があったことから、減収となりました。

ソリューションは、サイバーセキュリティにも寄与するソリューション製品のラインナップ拡充を進め、拡販も進んできていることから、増収となっています。

連結貸借対照表ハイライト（前期末比）



持続的な成長投資を可能とする安定した財務基盤を維持

（百万円）

科目	‘22年3月期末	‘23年3月期末	前期末比 増減	増減ポイント
資産合計	25,306	22,572	△2,734	資産
流動資産	17,873	15,931	△1,941	【流動資産】
固定資産	7,433	6,640	△792	現金及び預金の減少 △3,640
				売掛金の増加 +879
負債合計	9,537	7,752	△1,785	【固定資産】
流動負債	7,957	7,410	△547	ソフトウェア仮勘定の減少 △1,078
固定負債	1,579	341	△1,237	投資有価証券の増加 +679
純資産合計	15,769	14,820	△949	負債
現預金	9,785	6,144	△3,640	【固定負債】
有利子負債	2,746	1,460	△1,285	長期借入金の減少 △1,336
自己資本比率	62.3%	65.7%	+3.3p	純資産
				【純資産】
				利益剰余金の減少 △913

11

© 2023 LAC Co., Ltd.

続いて、財務状況です。

社内基幹システムの開発中止に伴う減損により、ソフトウェア仮勘定が減少しています。

投資有価証券の取得のほか、借入金の返済や配当金の支払いなどにより、現預金が減少していますが、財政状態の安全性に問題はありません。

事業運営に必要な資金は十分保持しており、持続的な成長投資を可能とする財務基盤を引き続き維持しています。

連結キャッシュ・フロー計算書ハイライト



利益縮小・運転資本増加などにより営業キャッシュ・フローが大きく減少、
資本業務提携に基づく出資などセキュリティ事業基盤拡大のための投資は継続

(百万円)

科目	'22年3月期 通期実績	'23年3月期 通期実績	発生ポイント
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,956	136	営業キャッシュ・フロー 税金等調整前当期純損失 △142 減価償却費 918 のれん償却額 72 システム開発に伴う損失（主にソフトウェア稼働定等の減損損失） 1,854 売上債権の増加額 △878 棚卸資産の増加額 △343 その他の流動資産の増加額 △339 法人税等の支払額 △531
投資活動によるキャッシュ・フロー	△105	△1,634	投資キャッシュ・フロー ソフトウェアの取得による支出 △602 投資有価証券の取得による支出 △791
財務活動によるキャッシュ・フロー	562	△2,147	財務キャッシュ・フロー 長期借入金の返済による支出 △1,332 配当金の支払額 △764
フリーキャッシュ・フロー	2,850	△1,497	
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	3,418	△3,640	
現金及び現金同等物期首残高	6,367	9,785	
現金及び現金同等物期末残高	9,785	6,144	

12

© 2023 LAC Co., Ltd.

次に、キャッシュ・フローの状況です。

営業キャッシュ・フローは、ソフトウェア減損前の利益縮小に加え、売掛金回収の期ズレなどによる運転資本の大幅な増加があったため、1 億円程にとどまりました。

投資キャッシュ・フローは、エルテス社への資本業務提携に基づく出資をはじめ、セキュリティ事業基盤拡大のための投資を継続して推進していることにより、16 億円のマイナスとなりました。

財務キャッシュ・フローは、借入金の返済や配当金の支払いなどにより、21 億円のマイナスとなっています。

以上が、通期の業績と財務関連の説明となります。

連結決算ハイライト（前回予想比）



売上高、利益とも前回予想を上回って着地

(百万円)

科目	'23年3月期 前回予想(23/2/13)	'23年3月期 通期実績	予想比増減	
			増減額	増減率(%)
売上高	43,000	44,018	+1,018	+2.4
営業利益	1,600	1,775	+175	+10.9
営業利益率%	3.7	4.0	+0.3p	-
経常利益	1,600	1,813	+213	+13.3
経常利益率%	3.7	4.1	+0.4p	-
親会社株主に帰属する当期純利益	△300	△147	+152	-

13

© 2023 LAC Co., Ltd.

次に、2 月 13 日に公表した前回予想との対比についてご説明いたします。

決算のポイントでご説明したとおり、売上高、利益とも修正をした予想を上回る着地となりました。

セグメント別業績（前回予想比）

セグメント別においても売上・利益とも予想を上回る
全社共通費用は経費増加等により予想を若干上回る

(百万円)

売上高	'23年3月期 通期予想(23/2/13)	'23年3月期 通期実績	予想比増減	
			増減額	増減率(%)
セキュリティソリューションサービス（SSS）事業	19,000	19,521	+521	+2.7
システムインテグレーションサービス（SIS）事業	24,000	24,497	+497	+2.1
合計	43,000	44,018	+1,018	+2.4

(百万円)

セグメント利益	'23年3月期 通期予想(23/2/13)	'23年3月期 通期実績	予想比増減	
			増減額	増減率(%)
セキュリティソリューションサービス（SSS）事業	2,300	2,366	+66	+2.9
システムインテグレーションサービス（SIS）事業	3,300	3,429	+129	+3.9
合計	5,600	5,795	+195	+3.5
全社共通費用	△4,000	△4,020	△20	-

（注）セグメント利益は、全社共通費用を組み入れる前の、事業にかかる販売費および管理費を含めた利益です。

14

© 2023 LAC Co., Ltd.

次にセグメント別となりますが、セキュリティ事業、SI 事業ともに前回予想を上回る着地となっています。

2024年3月期 連結業績予想

それでは、次に、2024 年 3 月期の連結業績予想についてご説明いたします。

連結業績予想のポイント



セキュリティ事業

●成長施策を推進

個別監視を軸とした運用監視サービスやAIを活用した診断サービスの拡大、協業による緊急対応サービス体制強化などを推進

●増収増益を予想

市場における競争力の維持・向上を図りながら、運用監視サービスを中心として伸長を見込む

SI事業

●今後の収益改善に向けた取り組みを推進

クラウド型サービス導入・活用を基軸とした付加価値の高いシステム開発案件の拡大とともに、エンジニアのリスキリングを推進

●増収減益を予想

売上は伸長するものの、来期以降の持続成長に向けたリスキリングに伴う稼働率低下により、一時的な収益率低下を見込む

全体として増収増益を予想

一方で、今期最終年度となる中期経営計画の目標値に対しては未達予想

16

© 2023 LAC Co., Ltd.

まずは業績予想のポイントとなります。

後ほど詳しくご説明しますが、セキュリティ事業におきましては、個別監視を軸とした運用監視サービス、AI を活用した診断サービス、また公表しているとおりイスラエルのシグニア社との協業により緊急対応サービスの体制強化を進めるなど、セキュリティ事業の成長施策を進めてまいります。

今期業績予想としては、このような競争力の維持・向上への施策を図りながら、運用監視サービスを中心に伸ばし、増収増益を予想しています。

次に SI 事業です。様々な SaaS 型のクラウド型サービスがあり、前期から導入支援に関わる付加価値の高いシステム開発の提供を進めています。今期、このような付加価値の高いシステム開発案件の拡大に取り組むとともに、エンジニアのリスキリングも推進することで、今後の収益改善に取り組んでまいります。

このように、来期以降の持続成長に向けて、稼働率を戦略的に低下させることから、SI 事業の業績は、増収ながら減益の予想としています。

業績全体としては、増収増益を予想しておりますが、今期を最終年度とする中期経営計画の目標値は未達となる予想としています。

詳細につきまして、以下のスライドでご説明いたします。

連結業績予想（前期比）



売上高、利益とも増収増益を予想

(百万円)

科目	'23年3月期 通期実績	'24年3月期 通期予想	前期比	
			増減額	増減率(%)
売上高	44,018	46,500	+2,481	+5.6
営業利益	1,775	1,900	+124	+7.0
営業利益率%	4.0	4.1	+0.1p	-
経常利益	1,813	1,900	+86	+4.8
経常利益率%	4.1	4.1	△0.0p	-
親会社株主に帰属する当期純利益	△147	1,250	+1,397	-
自己資本当期純利益率(ROE)%	△1.0	8.3	+9.3p	-

こちらは連結業績予想となります。

売上高は 5.6%増の 465 億円、営業利益は 7.0%増の 19 億円、経常利益は 4.8%増の 19 億円の予想としています。

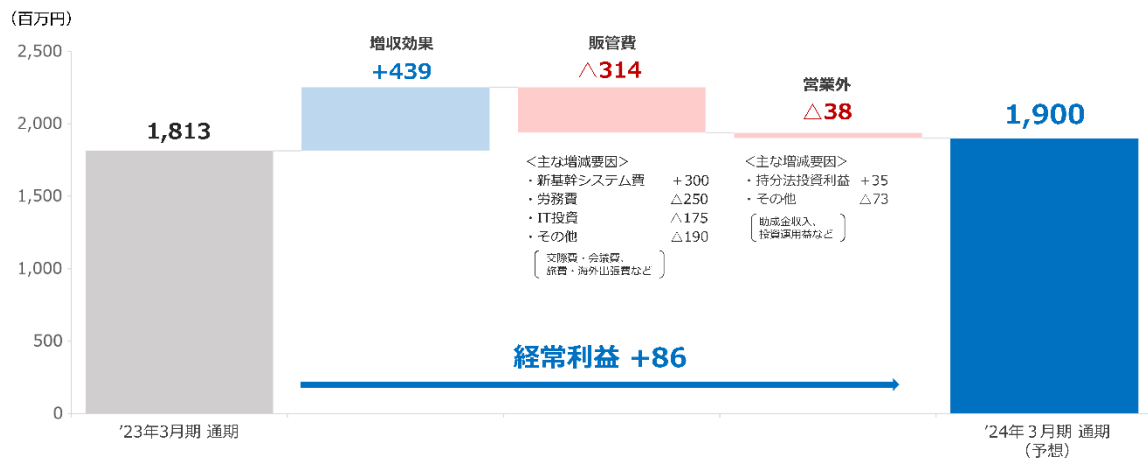
当期純利益に関しては、前期は特別損失の計上の影響があったため、大幅な増益となり、ROE も大きく改善する予想としています。

なお、平河町オフィスの契約期間が迫っていることもあり、働き方の変化を踏まえたオフィスの在り方について様々な検討を進めています。場合によっては、今期の業績にも一時的な影響が出る可能性はありますが、現段階では確定している事項がありませんので、業績予想に含めておりません。

経常利益 増減要因分析（前期比）



処遇改善を含めた労務費増、コロナから通常活動に伴う経費増などを見込むも増収効果等により経常増益を予想



18

© 2023 LAC Co., Ltd.

次に、今期予想の経常利益の増減要因分析です。

まず増収効果としまして、4 億円のプラスを予想しています。

一方で、販管費では、社内基幹システムはまだ開発フェーズに入らないため前期から費用が減少しますが、労務費や IT 投資の増加を見込んでいること、またコロナの感染法の位置づけが 2 類相当から 5 類に移行されたことから、交際費や会議費、旅費などの活動経費が増加し、3 億円程度増える予想としています。

また、持分法投資利益は前期から増加する見込みですが、前期計上していた地方自治体や団体などからの助成金や投資運用益は、特段、予想に織り込んでいないため営業外としてはマイナスとなる予想です。

これらを踏まえ、経常利益全体としては、前期から 8,600 万円増益となる予想としています。

セグメント別業績予想（前期比）



セキュリティ事業は増収増益、SI事業は増収減益を予想
 全社共通費用は減少を予想

（百万円）

売上高	'23年3月期 通期実績	'24年3月期 通期予想	前期比	
			増減額	増減率(%)
セキュリティソリューションサービス（SSS）事業	19,521	21,270	+1,748	+9.0
システムインテグレーションサービス（SIS）事業	24,497	25,230	+732	+3.0
合計	44,018	46,500	+2,481	+5.6

セグメント利益	'23年3月期 通期実績	'24年3月期 通期予想	前期比	
			増減額	増減率(%)
セキュリティソリューションサービス（SSS）事業	2,366	2,520	+153	+6.5
システムインテグレーションサービス（SIS）事業	3,429	3,360	△69	△2.0
合計	5,795	5,880	+84	+1.5

全社共通費用	△4,020	△3,980	+40	-
--------	--------	--------	-----	---

（注）セグメント利益は、全社共通費用を組み入れる前の、事業にかかる販売費および管理費を含めた利益です。

19

© 2023 LAC Co., Ltd.

セグメント別では、業績予想のポイントでご説明したとおり、セキュリティ事業は増収増益ですが、SI 事業は増収減益となる予想としています。

全社共通費用に関しては、前期より若干減少する予想としています。

（ご参考）サブセグメント別業績予想（前期比）



（百万円）

売上高	'23年3月期 通期実績	'24年3月期 通期予想	前期比	
			増減額	増減率%
セキュリティソリューションサービス（SSS）事業	19,521	21,270	+1,748	+9.0
セキュリティコンサルティングサービス	3,956	4,180	+223	+5.6
セキュリティ診断サービス	2,748	2,910	+161	+5.9
セキュリティ運用監視サービス	5,951	7,110	+1,158	+19.5
セキュリティ製品販売	6,004	6,350	+345	+5.8
セキュリティ保守サービス	860	720	△140	△16.4
システムインテグレーションサービス（SIS）事業	24,497	25,230	+732	+3.0
開発サービス	16,354	16,860	+505	+3.1
HW／SW販売	2,459	2,830	+370	+15.0
IT保守サービス	3,300	3,040	△260	△7.9
ソリューションサービス	2,382	2,500	+117	+5.0
合計	44,018	46,500	+2,481	+5.6

（注）2024年3月期において、以下のとおり一部サービスでサブセグメントの組み替えをしています。
 ・マネージドEDR（エンドポイント向け監視）サービス：コンサルティングサービス（緊急対応）→ 運用監視サービス
 ・予防接種（標的型メール訓練）サービス：診断サービス → コンサルティングサービス（教育・訓練）

20

© 2023 LAC Co., Ltd.

サブセグメント別での業績予想がこちらのスライドとなります。

保守関連はいずれもオンプレミスの製品のクラウド移行が進んでいることにより減収となり、それ以外のサブセグメン

トでは増収を予想しています。

なお今期、セキュリティ事業のサブセグメントにおいて、一部組み替えを行っております。

まず、コンサルティングに入っていたエンドポイント支援サービスを運用監視サービスに、また診断サービスに入っていた標的型メール訓練サービスをコンサルティングへ組み替えています。

次にそれぞれの主要施策についてご説明いたします。

セキュリティ事業 主要施策



個別監視を軸とした運用監視サービスの拡大

- ・ 特定顧客向けに高度な対策を行う個別監視サービスの前期受注案件のビジネス推進と更なる受注拡大
(デジタル庁ほか大手小売業向け案件などの導入推進)
- ・ エンドポイント向け監視サービスの更なるビジネス拡大 (JSOCに組み入れ体制強化)
- ・ 企業のIT環境を包括するXDR、SOAR※など新規サービス開発の推進
※XDR (Extended Detection and Response) 、SOAR (Security Orchestration, Automation and Response)



診断サービスの更なるビジネス拡大

- ・ 「Diaforce※」管理プラットフォームを活用したWebアプリケーション診断などの拡大
※AIによる自動ツール診断と診断員の手動診断を組み合わせたサービスブランド
- ・ ペネトレーションテストにおける前期の大型受注案件の着実な推進



緊急対応サービスの事業体制強化の推進

- ・ イスラエルSygnia社との協業による大規模・複雑化するインシデントへの対応力強化

21

© 2023 LAC Co., Ltd.

まずはセキュリティ事業です。

業績予想のポイントでご説明したとおり、主に3つの事業で成長施策に取り組んでまいります。

運用監視サービスにおいては、前期にデジタル庁や大手小売業向けなどの個別監視の案件を受注しています。今期はこれらの案件の導入を着実に推進するとともに、さらなる個別監視案件の受注拡大に向けて取り組んでまいります。

また、今期より運用監視のサブセグメントに組み替えたエンドポイント向けの監視サービスにおいては、JSOC と一体とすることで体制強化を図り、更なるビジネス拡大に取り組めます。

さらに今後、監視対象は、クラウドやエンドポイント、その他ネットワークを含めた企業の IT 環境全体を包括するとともに、運用業務として自動化を組み込んだ領域へと広がるものと思われます。この XDR、SOAR に対応した新規サービスの開発を積極的に進めてまいります。

診断サービスにおいては、AI による自動診断に当社の診断ノウハウを組み合わせたサービスとして、「Diaforce」ブランドを展開しています。Web アプリケーション診断のうち、ここ 1 年の利用件数で全体の 20%を超える水準となっており、今期より新たに、お客様自身で診断結果を管理でき、いつサイトを診断したのかなど過去履歴もチェックできる管理プラットフォームの提供を開始します。このように利便性を一層高めた「Diaforce」の更なる拡大を目指します。

またペネトレーションテストでは、前期に数億円規模の大型案件を受注しました。これまでにない規模であることから着実に進めるとともに、今回の大型案件を機に、更なる案件の獲得に取り組んでいきたいと考えています。

最後に、緊急対応サービスです。イスラエルのシグニア社と業務提携し、サービス開発に取り組むことについて、今年 2 月にプレス発表しました。緊急対応案件の規模は年々、大規模化、複雑化しています。その分、原因究明に時間もかかり、いかに迅速に対応できるかが課題になっています。今回の提携で、シグニア社が有するインシデント対応支援ツールなどを活用することで迅速化を図るとともに、国内企業の海外サプライチェーンで発生した事故対応において協業体制を構築するなど、対応力の強化に取り組んでまいります。

SI事業 主要施策



クラウド型サービス導入・活用支援ビジネスの拡大

・ EC (Salesforce)、ID管理 (Okta) などのシステム開発案件を積極的展開



高度な専門性を持つ先端IT人材へのリスクリングの推進

・ 技術者単価の押し上げ、先端人材の採用拡充を推進



物販・ライセンス販売の拡大

・ 先進的なIT製品・クラウドソリューションの取り扱い製品拡充による売上拡大

HashiCorp okta box

続いて SI 事業の主要施策です。

業績予想のポイントでご説明したとおり、クラウド型サービスに関し、導入や活用を支援するシステム開発案件の拡大に取り組んでまいります。これまで、EC サイトの構築では Salesforce、ID 管理は Okta といったソリューション導入にかかわるシステム開発案件を進めていますが、この取り組みをさらに積極化するとともに、他のソリューションの拡充も進めていきます。

また、これと連動して、エンジニアのリスキリングも進めてまいります。先にご説明した開発案件は技術者単価の押し上げにつながります。先端 IT 人材の育成に向けてリスキリングを推進するとともに、先端人材の採用拡充も進めてまいります。

物販、ライセンス販売においては、HashiCorp や Okta、Box など、これまで先進的な IT 製品やクラウドソリューションの取り扱いを進めてきました。取り扱い製品の拡充とともに、更なる売上拡大に取り組めます。

経営・事業共通 主要施策



ChatGPTなどAIを活用した社内生産性向上と事業開発の検証

・社内全般の業務効率化およびセキュリティ事業を軸としてサービス開発などの検証を推進



社内新基幹システムの再構築の推進

・スピーディに新テクノロジーを活用する新基幹システムの企画・設計の推進



新たな働き方に対応したオフィス戦略の推進

・テレワークを軸とした勤務体系による平河町・東陽町オフィス拠点戦略の推進

最後に経営・事業共通の主要施策となります。

ChatGPT、いわゆる生成型 AI をどのように活用するのか、グローバル規模で盛り上がっており、社会を激変させる可能性も秘めています。当社では、社内でスピードをもって対応すべく横断的な組織である「C o E（センターオブエクセレンス）」を設置して検証を進めております。一刻も早く、社内全般の業務効率化を図りつつ、セキュリティ事業を軸としたサービス開発を進めていく考えです。

社内基幹システムについては、再構築に向けた取り組みを進めてまいります。今後、スピーディに新テクノロジーを取り入れて、システム構築していくこと目指し、企画・設計を進めてまいります。

またあわせて、新たな働き方に対応したオフィス戦略を推進してまいります。2025 年にオフィスの大部分が契約期日を迎えます。テレワークの継続活用も含め、オフィスの最適な活用について検討してまいります。

中期経営計画目標との差異



中期経営計画の業績目標値から大きく下回る予想 ROEも目標水準を下回る予想

科目	'24年3月期 中期経営計画目標	'24年3月期 通期予想	差異	差異の主な要因
			増減額	
売上高	550億円 レガシー事業 255億円 SI事業 295億円	465億円 レガシー事業 212億円 SI事業 252億円	△85億円 達成率84.5%	・クラウド領域での事業機会の創出や拡大の遅れ ・M&Aなど成長投資の機会創出が途上 ・生産性改善による収益力向上が不十分 ・社内基幹システム開発延期・中止等による経営・事業のDX化遅れ
営業利益	30億円	19億円	△11億円 達成率63.3%	
ROE	10%以上	8.3%	△1.7p	

24

© 2023 LAC Co., Ltd.

次に、中期経営計画目標との差異についてご説明いたします。

今期を最終年度とする中期経営計画の目標値は、売上高、利益、ROE とも、それぞれ下回る予想です。

その主な要因は、こちらに記載のとおりです。

クラウド領域での事業機会を創出し拡大するものとしていましたが、その進捗が遅れたこと、また M & A など成長投資の機会が特段、得られなかったことが売上の拡大に影響しました。

また生産性改善による収益力の向上が十分ではなく、基幹システム開発の延期・中止などによる経営・事業のDXの遅れが、収益性の進捗にも影響しました。

このような取り組みの遅れはありましたが、進捗として成果も出ております。次のスライドでその進捗をご説明いたします。

中期経営計画の進捗状況



	成長戦略 3 つの方針	主な成果
1 耐久力	基幹事業の生産性向上、コスト構造改革 単発ビジネスから継続ビジネス「リカーリング」へ LACブランド認知を活用し事業を拡大する	●セキュリティ対策の認知度をもとに、高付加価値サービスや営業施策をもとにコア顧客から安定してリカーリング案件を獲得
2 適応力	成長分野のクラウドソリューションの強化 事業ノウハウのデジタル化と顧客サービス高度化 独自サービス・ソリューションへの強化	●セキュリティソリューション商材のラインアップ拡充や合併会社によるサービスなどクラウド関連のビジネスを整備 ●AIを活用した診断サービスのデジタル化の推進、金融犯罪対策の独自ソリューションを立ち上げ ●SIサービスにおけるクラウドソリューションシフトの推進
3 デジカ	経営・事業管理の徹底したデジタル化と業務プロセス変革 独自事業基盤システムを整備し、商機に柔軟に対応 デジタルマーケ、デジタル営業による新規顧客開拓	●テレワークでの勤務形態を踏まえたクラウドベースによる社内IT環境×ゼロトラストの推進 ●Office365を軸とした社員の生産性向上への取り組み

25

© 2023 LAC Co., Ltd.

中期経営計画で掲げた、成長戦略 3 つの方針の主な成果がこちらのスライドとなります。

まず「耐久力」においては、サイバーセキュリティの認知度をもとに、個別監視サービスをはじめとする高付加価値サービスや営業施策をもとに、コア顧客から安定したリカーリング案件を獲得することができました。

次に、「適応力」においては、成長分野のクラウド関連において、セキュリティ関連ソリューション商材の拡充、合併会社ニューリジェンセキュリティでの監視関連のサービス開発などに取り組みました。また、AI を活用した診断サービスのデジタル化や、金融犯罪対策の独自ソリューションの立ち上げなども進めました。

「デジカ」では、社内基幹システムの開発中止はあったものの、テレワークでの勤務形態を踏まえて、クラウドベースでの IT 環境を構築するとともに、ゼロトラストによるセキュリティ対策を整備しました。また、Office365 の活用を軸として、社員の生産性向上への取り組みも進めました。

これらの取り組みとあわせて、今期、それぞれの主要施策でご説明しましたとおり、高付加価値サービスやクラウド関連のサービス展開など、「耐久力」、「適応力」、「デジカ」に関連する展開を積極的に取り組みながら、次の中期経営計画に向けて企画を進めてまいります。

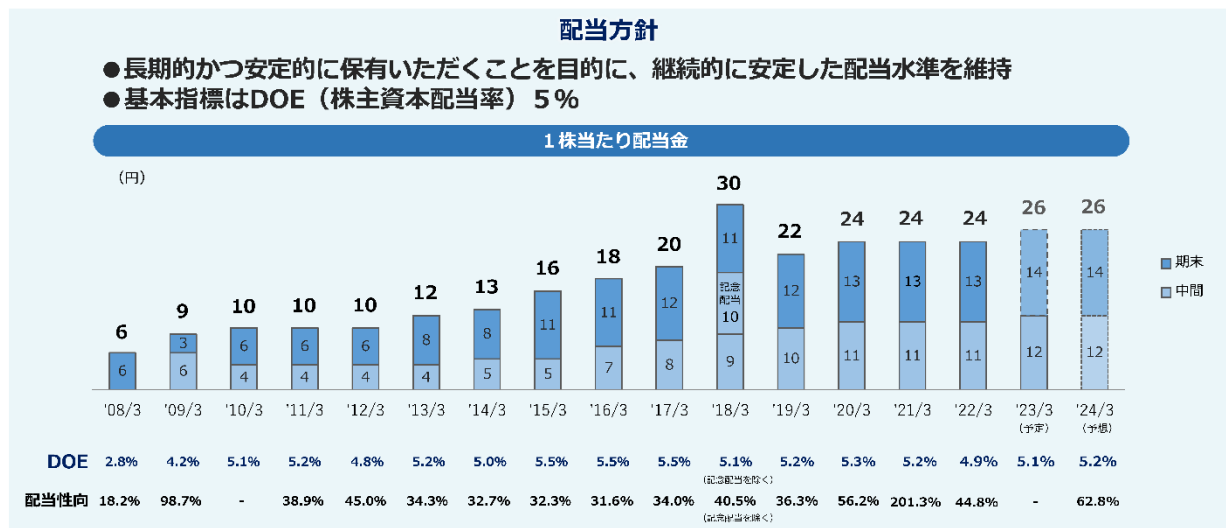
株主還元

最後に株主還元となります。

株主還元（年間配当）



年間配当は26円の予定、今期も26円の予想



27

© 2023 LAC Co., Ltd.

当社の配当方針として、基本指標を DOE 5%としています。

2023 年 3 月期の期末配当については、期初予想のとおり 14 円とし、すでにお支払いした中間配当とあわせ、1 株当たりの年間配当を 26 円とする予定です。

また、今期の年間配当については、前期と同じ 26 円の予想としています。



私からの説明は以上となります。ご清聴、誠にありがとうございました。