



2024 年 3 月期第 2 四半期決算説明会 説明要旨

本資料は、2023 年 11 月 10 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。



株式会社ラック

2024年3月期 第2四半期決算説明会資料

2023年11月10日

社長の西本です。

皆様、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。

目次

1. 2024年3月期 第2四半期決算概要
2. 2024年3月期 連結業績予想
3. 株主還元
4. 補足資料
5. 会社紹介

本日はこちらの目次に従って説明いたします。

2024年3月期 第2四半期決算概要

それでは、2024 年 3 月期第 2 四半期の決算概要についてご説明いたします。

決算ポイント



**セキュリティ事業は製品販売や運用監視サービス、
SI事業は開発サービスやHW／SW販売が伸長し増収・増益**

**期初に掲げた主要施策について
セキュリティ事業、SI事業ともに着実に進捗**
経営・事業共通施策においては、生成AIの取り組みを強化するとともに
オフィス戦略の方向性を概ね決定

**中間配当金は予定通り1株当たり12円で決定
通期業績予想は期初予想から変更なし**

4

© 2023 LAC Co., Ltd.

まずは、決算のポイントです。

上期の業績は、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。期初に掲げた主要施策につきましては、後ほど詳しくご説明いたしますが、セキュリティ事業は運用監視サービスや診断サービスの事業拡大への取り組み、また SI 事業はクラウドソリューションに関わるリスキングなどを着実に進めました。

共通施策につきましては、生成 AI に対して全社横断的な組織を立ち上げて取り組みを強化するとともに、新たな働き方に対応したオフィス戦略の方向性を定めました。

中間配当につきましては、概ね順調に事業が進捗しておりますので、予定通り 1 株当たり 12 円いたしました。また、通期業績予想については、期初から変更なしとしております。

連結決算ハイライト（前年同期比）



売上高はセキュリティ事業、SI事業の伸長により増収 営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益は大幅増益

(百万円)

科目	'23年3月期 2Q累計実績	'24年3月期 2Q累計実績	前年同期比	
			増減額	増減率(%)
売上高	20,382	22,648	+2,266	+11.1
営業利益	133	314	+181	+135.8
営業利益率%	0.7	1.4	+0.7p	-
経常利益	133	257	+123	+92.8
経常利益率%	0.7	1.1	+0.5p	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	20	139	+119	+589.0

(注) 当社グループの事業の特徴として、特にセキュリティ事業の売上の計上が第4四半期連結会計期間に著しく偏り、第2四半期累計期間の業績は低い水準となる傾向があります。

5

© 2023 LAC Co., Ltd.

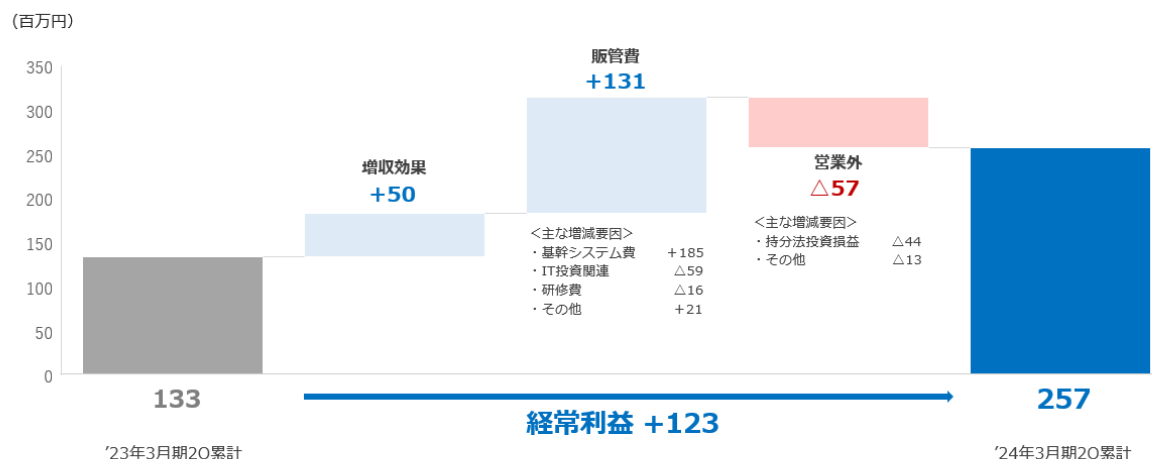
次に、決算ハイライトについてご説明いたします。

売上高は、両事業が伸長し前年同期比 11%増の 226 億 4800 万円となりました。営業利益は、135%増の 3 億 1400 万円となり、経常利益は、92%増の 2 億 5700 万円となりました。純利益に関しては、大幅増の 1 億 3900 万円となっております。

経常利益 増減要因分析（前年同期比）



IT投資の増加に加え、持分法投資損失の増加などがあったものの 増収効果や社内基幹システム費用減の影響などにより経常増益



(注) 持分法運用関連会社として、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。

6

© 2023 LAC Co., Ltd.

次に経常利益の増減要因分析となります。

売上総利益が前年同期から拡大し、増収効果として 5000 万円のプラス要因となりました。販管費においては、IT 投資や研修費などの増加はあったものの、社内基幹システムに関連する費用が減少したことにより、1 億 3000 万円程度の利益の押し上げ要因となりました。

営業外においては、合併会社の KDDI デジタルセキュリティが前年同期に比べて減益となったことで持分法投資損失が拡大し、5700 万円のマイナスインパクトとなっております。

これらの結果、経常利益は全体として前年同期より 1 億 2300 万円の増益となっております。

セグメント別業績（前年同期比）					LAC	
セキュリティ事業は増収・減益、SI事業は増収・増益 全社共通費用は社内基幹システム費用減の影響などにより減少						
売上高	'23年3月期 2Q累計実績	'24年3月期 2Q累計実績	前年同期比			
			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	8,999	9,772	+772	+8.6		
システムインテグレーションサービス（SIS）事業	11,383	12,876	+1,493	+13.1		
合計	20,382	22,648	+2,266	+11.1		
セグメント利益	'23年3月期 2Q累計実績	'24年3月期 2Q累計実績	前年同期比			
			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	725	557	△167	△23.1		
システムインテグレーションサービス（SIS）事業	1,500	1,663	+163	+10.9		
合計	2,226	2,221	△4	△0.2		
全社共通	△2,092	△1,906	+185	-		

（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及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、前年同期から 8%の増収となりましたが、セグメント利益は 23%の減益となっております。減益の要因につきましては、次のスライドでご説明いたします。

SI 事業は、前年同期比 13%の増収となり、セグメント利益は 10%の増益となりました。

全社共通費用は、前年にあった社内基幹システム関連の費用が減少した影響により、1 億 8500 万円のプラス効果となっております。

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



製品販売や運用監視サービスなどが拡大し増収 大型案件の先行稼働や事業体制強化のための先行投資等の影響により減益

セキュリティコンサルティングサービス

コンサルティング案件の拡大や標的型メール訓練など教育サービスの伸長があったものの、緊急対応サービス案件が減少したことにより減収

セキュリティ診断サービス

年間で手掛ける大型案件の売上が期末の一括計上となっている影響があったものの、潜在的な脅威を調査するペネトレーションテストの案件が拡大したことで増収

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が伸長するとともに、エンドポイント対策支援サービスが拡大したことにより増収

セキュリティ製品販売

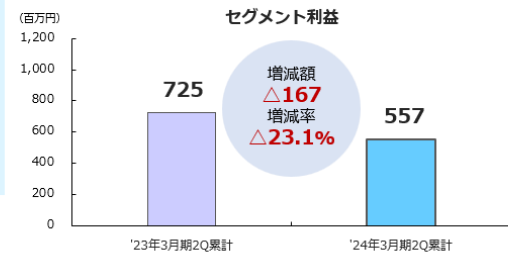
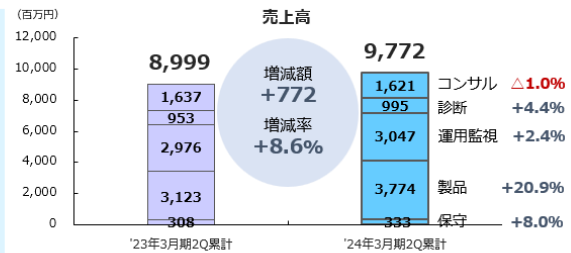
エンドポイント対策向けおよびサービス妨害型攻撃にも対応したWebセキュリティ対策向けクラウド対応製品や、ログ管理製品などが大幅に拡大したこと増収

セキュリティ保守サービス

クラウド対応製品の拡大等で需要が縮小している影響はあるものの、既存案件等が伸長したことにより増収

（注）第1四半期連結会計期間より、以下のとおりサブセグメント間で事業の組み替えを行っています。それに伴い、前年同四半期を変更後の数値に組み替えて表示しています。

- ・エンドポイント対策支援サービス：コンサルティングサービス → 運用監視サービス
- ・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



© 2023 LAC Co., Ltd.

まずはセキュリティ事業です。

なお、第1四半期からサブセグメント間での事業の組み替えを行っております。コンサルティングに入っていた「エンドポイント対策支援サービス」を運用監視に、診断に入っていた「標的型メール訓練サービス」をコンサルに組み入れており、前年同期を組み替えて表示しています。

コンサルティングサービスは、コンサルティング案件が拡大するとともに、標的型メール訓練を軸に教育サービスが伸長しましたが、前年同期に高水準で推移してきた緊急対応サービス案件が減少したことにより、減収となりました。

診断サービスは、年間通じて手掛ける大型案件が第1四半期から稼働しているものの、期末での一括計上となっています。この影響はありますがペネトレーションテスト案件の拡大によって、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監視を行う個別監視や内部不正監視サービス、加えてエンドポイント支援対策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、クラウドストライク社のエンドポイント対策製品や、アカマイ社のウェブアプリケーションファイアウォール製品、それにスプラunk社の統合ログ製品などが大きく伸長したことにより、増収となりました。

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移行している影響はありますが、既存案件などが伸長したことにより、増収となりました。

セグメント利益は、診断サービスの大型案件において稼働が先行していること、また緊急対応サービスの事業体制強化を進めておりこのような先行投資もあり、減益となっています。

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HW/SW販売などが伸長し増収・増益

開発サービス

大手銀行やクレジットカードなどの金融業向け案件に加え、公共向け案件が大幅に伸長したことにより増収

HW/SW（ハードウェア・ソフトウェア）販売

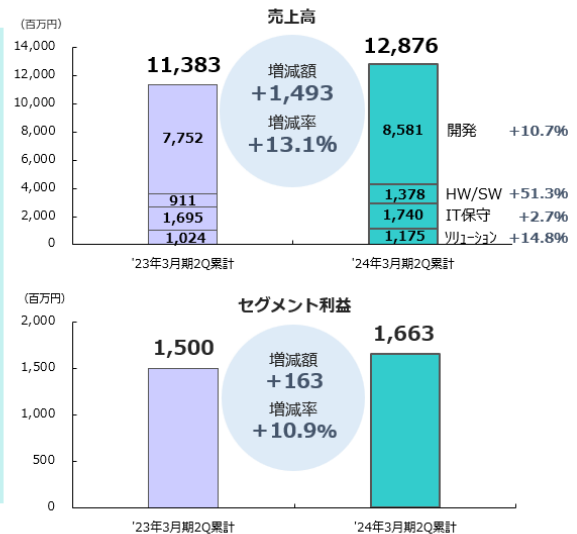
クラウドサービスの拡大等で需要は縮小しているものの、更新案件等の獲得により大幅に伸長したことで増収

IT 保守サービス

更新案件等が堅調に推移し伸長したことにより増収

ソリューションサービス

サイバーセキュリティ対策にも寄与するクラウドソリューション製品の販売が拡大したことで増収



9

© 2023 LAC Co., Ltd.

次に SI 事業です。

開発サービスは、大手銀行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、公共向け案件が大幅に伸長したことにより、増収となりました。

HW/SW 販売は、クラウドサービスの拡大により需要は縮小傾向にあるものの、更新案件の獲得により大幅に伸長し、増収となりました。

IT 保守も堅調に推移、またソリューションは、サイバーセキュリティ対策にも寄与するクラウドソリューション製品が拡大し、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	'23年3月期末	'23年9月末	前期末比 増減
資産合計	22,572	21,094	△1,478
流動資産	15,931	14,304	△1,627
固定資産	6,640	6,789	+148
負債合計	7,752	6,477	△1,274
流動負債	7,410	5,887	△1,522
固定負債	341	590	+248
純資産合計	14,820	14,616	△203
現預金	6,144	5,699	△445
有利子負債	1,460	104	△1,356
自己資本比率	65.7%	69.3%	+3.6p

増減ポイント	
資産	
【流動資産】	
受取手形、売掛金および契約資産の減少	△1,450
負債	
【流動負債】	
1年内返済予定の長期借入金の減少	△1,336
純資産	
【純資産】	
期末配当などによる利益剰余金の減少	△289

10

© 2023 LAC Co., Ltd.

続いて、財務状況です。

前期末に積み上がった売掛金の回収が進んだ一方、借入金の返済や配当金の支払いなどにより、現預金が減少しておりますが、財政上、問題はありません。

引き続き、持続的な成長投資を可能とする財務基盤を維持しております。

連結キャッシュ・フロー計算書ハイライト			LAC	
利益の増加に加え運転資本の減少などにより営業キャッシュ・フローが大きく増加 セキュリティ事業基盤拡大のための投資を継続			(百万円)	
科目	'23年3月期 2Q実績	'24年3月期 2Q実績	発生ポイント	
営業活動によるキャッシュ・フロー	231	1,831	営業キャッシュ・フロー	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,089	△525	税金等調整前四半期純利益 257 減価償却費 465 のれん償却額 36 売上債権の減少額 1,452 棚卸資産の増加額 △816	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,104	△1,763	投資キャッシュ・フロー	
フリーキャッシュ・フロー	△858	1,305	ソフトウェアの取得による支出 △303	
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△1,959	△445	財務キャッシュ・フロー	
現金及び現金同等物期首残高	9,785	6,144	長期借入金の返済による支出 △1,336 配当金の支払額 △427	
現金及び現金同等物期末残高	7,826	5,699		

11

© 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、利益の増加に加え、売上債権の減少などによる運転資本の大幅な減少があったことで、18 億円と前年同期から大きく拡大しております。投資キャッシュ・フローは、セキュリティ事業での投資もあり、5 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、17 億円のマイナスとなっています。

営業キャッシュ・フローが拡大した結果、フリー・キャッシュフローは 13 億円の黒字へと転換しています。

以上が、上期の業績と財務関連の説明となります。

主要施策の進捗状況

次に、期初に掲げた主要施策の進捗状況について、ご説明いたします。

セキュリティ事業 主要施策の進捗状況



個別およびエンドポイント向け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導入と案件拡大を推進
 - デジタル庁、大手小売業向けのサービス運用を開始
- ・ エンドポイント対策支援サービスの案件拡大（約30万台導入）
 - 中堅・中小企業をカバーするトレンドマイクロ製品向けEDR支援サービスに追加対応
- ・ XDR製品向け運用サービスへの対応を推進
 - パロアルトネットワークス社製品向けサービスを提供開始

診断サービスの拡大

- ・ 「[DiaForce](#)」自動診断サービスによるWebアプリケーション診断等の拡大
- ・ ペネトレーションテストの大型案件は着実に進捗（期末に一括計上予定）

緊急対応サービスの事業体制強化

- ・ 迅速かつ高度な分析調査が可能なイスラエル[Sygnia](#)社の独自ソリューションの活用開始（第3四半期より）

13

© 2023 LAC Co., Ltd.

まずはセキュリティ事業です。

運用監視サービスにおいては、前期に受注したデジタル庁や大手小売業向けなどの個別監視案件が、それぞれ第2四半期から計画どおりサービス運用を開始しております。

また、今期より JSOC と一体化することで体制強化を図ったエンドポイント対策支援サービスも順調に伸長しており、対象となるデバイス台数は約 30 万台と、前年同期の約 20 万台から大きく拡大しています。

エンドポイント対策支援サービスとしては、新たに中堅・中小企業をカバーするトレンドマイクロ製品の支援サービスを追加しました。

さらに、クラウドやエンドポイントなどのネットワーク全体を監視する XDR への対応を進めております。この分野ではパロアルト製品向けのサービスを開始しました。

診断サービスにおいては、「DiaForce」ブランドとして、当社の診断ノウハウを組み合わせた自動診断サービスによる Web アプリケーション診断などのビジネスが順調に拡大しています。またペネトレーションテストでは、先に触れましたとおり、稼働が先行することで収益面での影響が出ていますが、前期に受注した 4 億円規模の大型案件が第 1 四半期から着実に進捗しています。

緊急対応サービスにおいては、進めている事業体制強化が、若干遅れていますが、11 月でのサービス開始の目途がつき、シグニア社のインシデント対応支援ツールを活用することで、大規模案件対応の迅速化や効率化を進めてまいります。

SI事業 主要施策の進捗状況



クラウド型サービスの導入・活用支援ビジネスの案件拡大

- ・ EC、ID管理などのクラウド型サービス向けシステム開発案件が着実に拡大
- ・ クラウドプラットフォーム構築支援サービスを拡充
 - オラクルの基幹システム向けOracle Cloud VMware Solution（OCVS）導入支援サービスを追加提供

先端IT人材へのリスキリングの推進

- ・ 開発サービスの稼働率を維持しつつ、SalesforceやOktaなどの認定資格者を拡大

物販・ライセンス販売の拡大

- ・ box、Okta、Prisma Cloud、Taniumなどクラウドソリューション製品の売上が拡大

14

© 2023 LAC Co., Ltd.

次に SI 事業です。

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への取り組みを進めております。規模はまだ大きくないものの、Salesforce による EC サイトの構築、Okta による ID 管理のソリューション導入などの案件が着実に拡大しております。

あわせてクラウドプラットフォーム構築に関するビジネス拡大にも取り組んでおり、新たにオラクルの基幹システム向けのサービス拡充を進めました。

また、技術者単価アップに向けて、先端技術へのリスクリングを推進しています。E C 関連の Salesforce の認定資格では、ラックグループ全体で国内第 2 位の資格保有者数になっています。引き続き、先端技術者の育成に向けてリスクリングを進めてまいります。

物販、ライセンス販売においては、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ており、先の説明で触れましたとおり、Box、Okta などクラウドソリューションの売上が順調に拡大しています。

経営・事業共通 主要施策の進捗状況



ChatGPTなど生成AIを活用した生産性向上の推進

- ・組織横断の生成AI利用の支援組織「GAI CoE※」を2023年6月に設立

- ラック専用の対話型生成AI「lacgai」を開発
ちよっとチャット
- ChatGPTを使ったAIアシスタント「ChottoChat」を開発

※ Generative AI Center of Excellence

主な施策例

- ・生成AIの利用や自社開発におけるガイド、ルールの整備
- ・ChatGPT Plus（有償版）の利用料金の希望者への会社負担
- ・生成AIを社員が安全に利用することができる独自アプリの提供
- ・ChatGPTをシステム実装する場合のリファレンスモデルの提供
- ・生成AIの社内活用推進サポート（勉強会など）

新たな働き方に対応したオフィス戦略の推進

- ・テレワーク勤務形態を踏まえ平河町オフィス減床を含む全面リニューアル等を計画（平河町オフィス：2025年3月 賃貸借契約終了予定）

- 契約更改等に伴う短期的な費用計上があるものの、2026年3月期以降に年間3～4億円程度のコストダウンを見込む
契約更改に伴う原状回復費の資産・負債計上および既存資産の見積り変更による減価償却費増加分等として今期に約2億円を計上予定
来期に関しても費用計上を予定（精査中）

15

© 2023 LAC Co., Ltd.

最後に経営・事業共通の主要施策となります。

決算のポイントで触れましたとおり、生成 AI を活用した社内生産性を向上させる取り組みを強化しています。

今年 6 月に全社の横断組織として「GAI CoE」を設立し、社内のルール整備を行い、活用を進めております。ラック専用の対話型生成 AI「lacgai」を開発し、さらに全社員が活用できる AI によるアシスタントツール「ちよっとチャット」を開発するなど、生成 AI の活用に向けた取り組みを具体化させています。

また、新たな働き方に対応したオフィス戦略として、平河町オフィスの減床を含めた全面リニューアル等の計画を進めています。

平河町オフィスに関わる原状回復や減価償却の増額などの費用として、今期に約 2 億円計上するとともに、まだ精査中ですが来期も費用計上する見通しとなっております。一方で、再来期以降は年間 4 億円～ 3 億円程度のコストダウンを見込んでおります。

テレワークを軸に費用と働きやすさのバランスを考え、どのようなオフィスにしていくか現在詰めており、来年 5 月の通期決算発表の際には、具体的な内容と金額規模をお話できると考えております。

2024年3月期 連結業績予想

(2023年5月12日発表から変更ありません)

次に今期通期での業績予想となります。

連結業績予想（前期比）

2023年5月12日発表から変更ありません



売上高、利益とも増収増益を予想

(百万円)

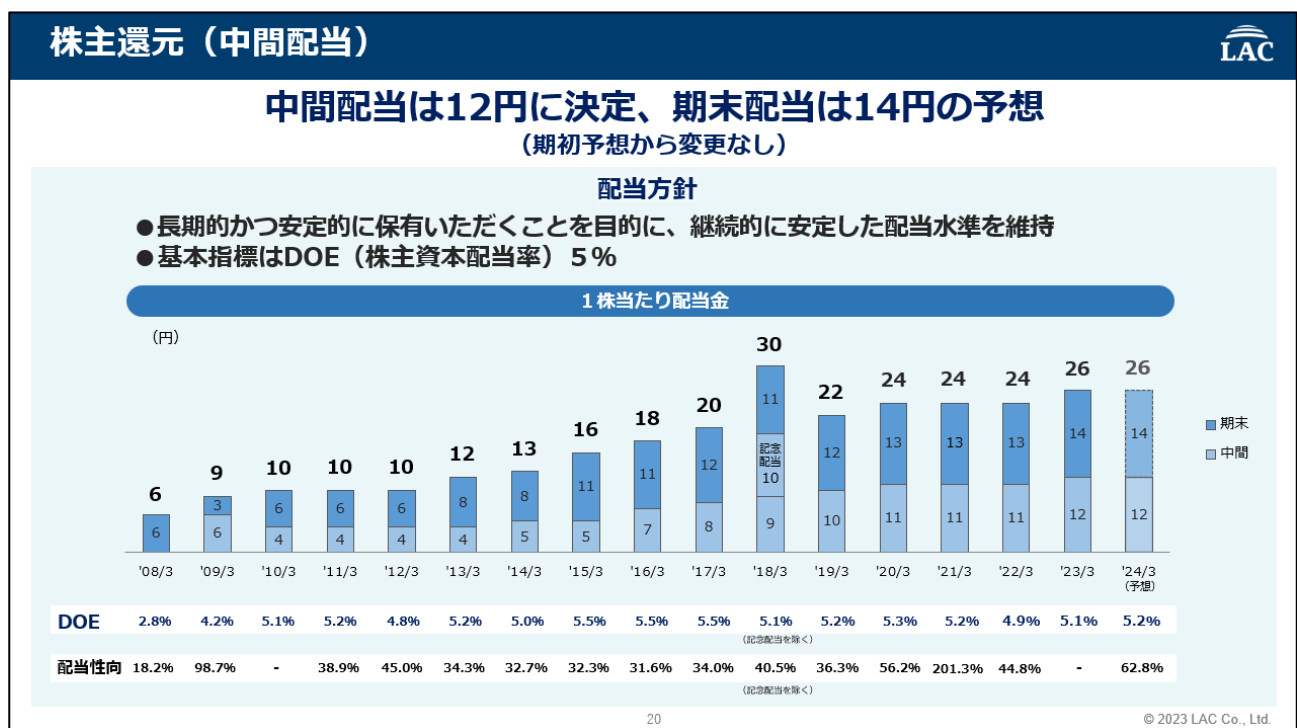
科目	'23年3月期 通期実績	'24年3月期 通期予想	前期比	
			増減額	増減率(%)
売上高	44,018	46,500	+2,481	+5.6
営業利益	1,775	1,900	+124	+7.0
営業利益率%	4.0	4.1	+0.1p	-
経常利益	1,813	1,900	+86	+4.8
経常利益率%	4.1	4.1	△0.0p	-
親会社株主に帰属する当期純利益	△147	1,250	+1,397	-
自己資本当期純利益率(ROE)%	△1.0	8.3	+9.3p	-

冒頭でご報告した通り、上期の売上高と利益は概ね順調に着地いたしました。

先ほどご説明したオフィス戦略による計画外の費用負担が見込まれること、また、特にサイバーセキュリティの業績は第4四半期に極端に偏重する季節性もあることから、5月12日に公表した業績予想からの変更はございません。

株主還元

最後に株主還元となります。



配当方針にありますとおり、当社は DOE 5%を基本指標として、今期の年間配当を1株当たり26円の予想としています。

中間配当につきましては、予定通り1株当たり12円に決定いたしました。

期末配当につきましては、1株当たり14円に変更はございません。



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。

以上