



株式会社ラック

2025年3月期 第1四半期決算説明資料

2024年8月9日

目次

1. 2025年3月期 第1四半期決算概要
2. 2025年3月期 連結業績予想
3. 補足資料
4. 会社紹介

2025年3月期 第1四半期決算概要

売上高はセキュリティ事業、SI事業の伸長により増収

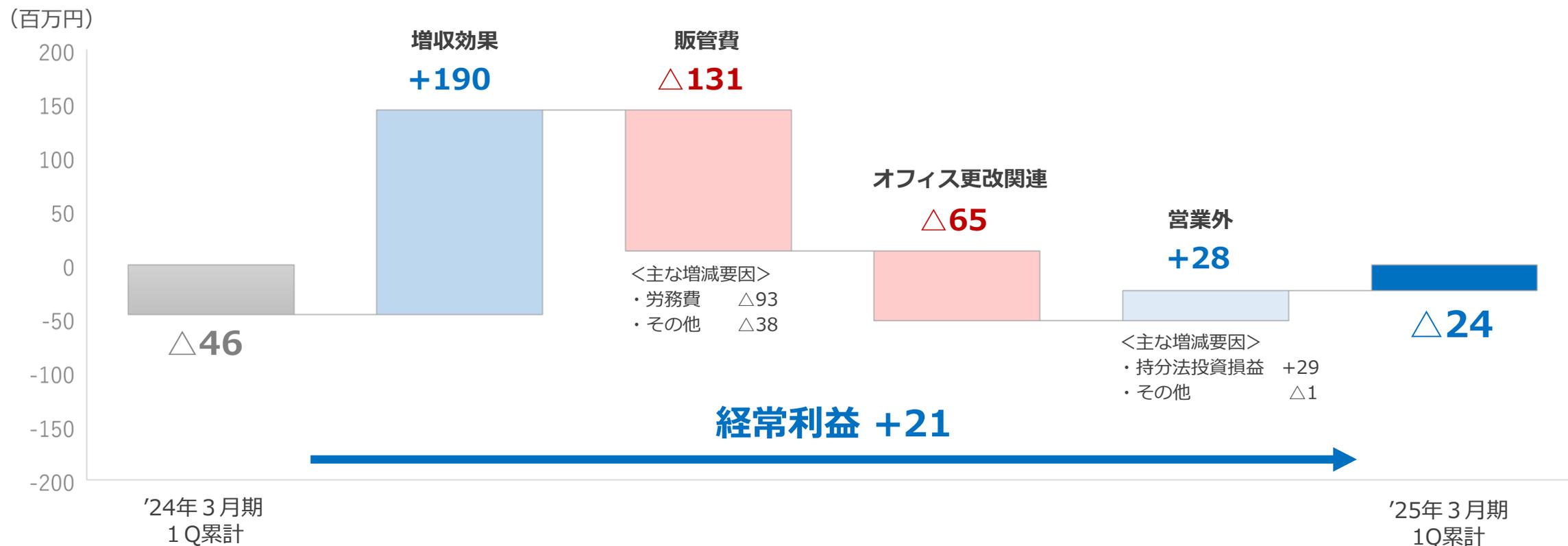
来期以降の中長期的な利益貢献に向けたオフィス更改関連の一時費用(65百万円)計上などにより営業減益
持分法による投資損失の改善もあり経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益は増益

(百万円)

科目	'24年3月期 1Q累計実績	'25年3月期 1Q累計実績	前年同期比	
			増減額	増減率(%)
売上高	11,619	13,204	+1,585	+13.6
営業利益	△1	△8	△6	-
営業利益率%	△0.0	△0.1	△0.0p	-
経常利益	△46	△24	+21	-
経常利益率%	△0.4	△0.2	+0.2p	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	△56	△37	+18	-

(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1四半期連結累計期間の業績は低い水準となる傾向があります。

ベースアップ等による労務費の増加やオフィス更改関連費用の計上などがあったものの 増収効果や持分法投資損失の改善などにより経常増益



- (注) 1. オフィス更改関連の費用は、平河町オフィスの減床等を含めた契約更改（2025年3月に賃貸借契約終了予定）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によるものです。また、販管費に含まれますがグラフでは抜き出して表記しています。
2. 持分法適用関連会社としてKDDIデジタルセキュリティ株式会社、ニューリジェンセキュリティ株式会社の2社があります。

**セキュリティ事業は増収・減益、SI事業は増収・増益
 全社共通費用はオフィス更改関連費用の計上などにより増加**

（百万円）

売上高	'24年3月期 1Q累計実績	'25年3月期 1Q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	5,062	5,639	+576	+11.4
システムインテグレーションサービス（SIS）事業	6,556	7,565	+1,009	+15.4
合計	11,619	13,204	+1,585	+13.6
セグメント利益	'24年3月期 1Q累計実績	'25年3月期 1Q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	173	85	△87	△50.4
システムインテグレーションサービス（SIS）事業	801	1,012	+211	+26.3
合計	974	1,098	+123	+12.7
全社共通	△976	△1,106	△130	-

（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。

診断サービスや運用監視サービスなどが拡大し増収 人員増強等の体制強化を進めたことにより減益

セキュリティコンサルティングサービス

標的型メール訓練の案件拡大などで教育・訓練サービスは増加したものの、緊急対応サービスが減少したことなどで減収

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したほか、潜在的な脅威を調査するペネトレーションテスト案件の拡大などで増収

セキュリティ運用監視サービス

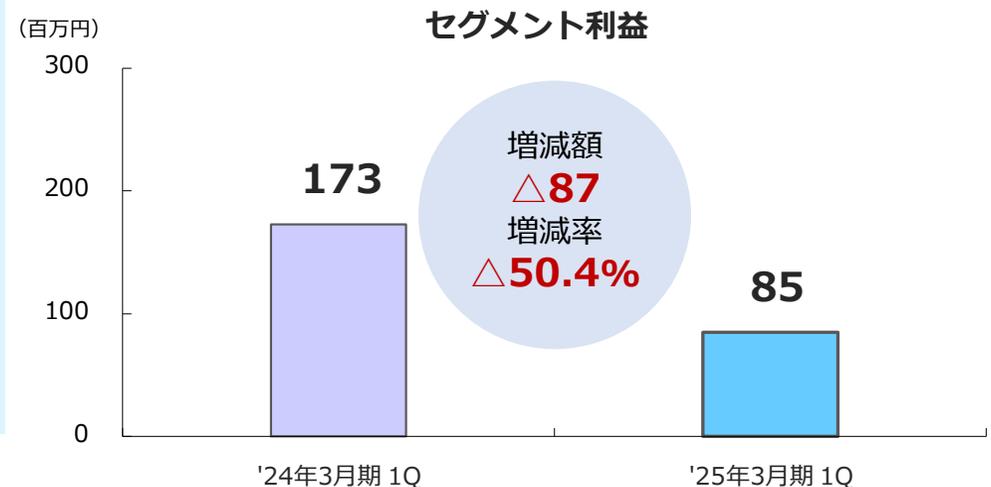
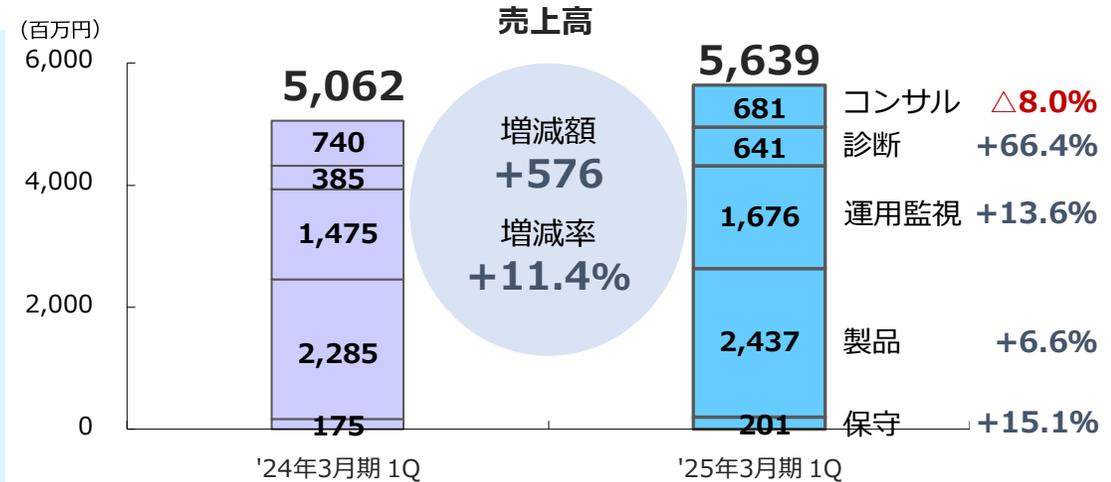
特定企業向けに高度な対策を行う個別監視サービスや内部不正監視サービスなどが伸長したことにより増収

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製品や、潜在的な脅威情報を収集・分析する製品などが拡大し増収

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で増収



開発サービスやHW/SW販売などが伸ばし増収・増益

開発サービス

大手銀行や公共向け案件などが拡大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

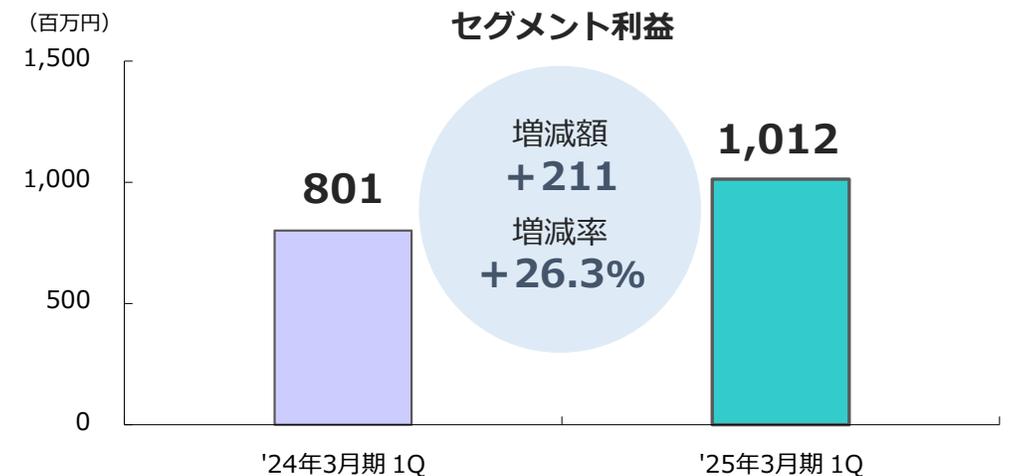
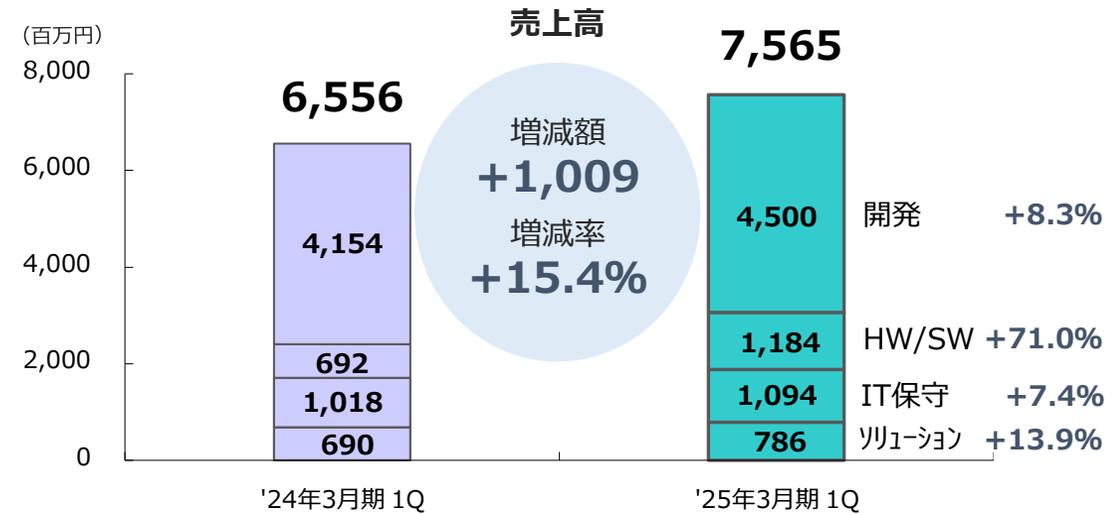
クラウドサービスの拡大等で需要は縮小しているものの、大型案件の獲得等により大幅に伸ばしたことで増収

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



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	'24年3月期末	'24年6月末	前期末比 増減
資産合計	23,770	22,277	△1,492
流動資産	17,472	16,264	△1,207
固定資産	6,297	6,013	△284
負債合計	8,365	7,376	△989
流動負債	7,903	6,908	△995
固定負債	462	467	+5
純資産合計	15,404	14,901	△503
現預金	5,494	5,115	△379
有利子負債	124	108	△15
自己資本比率	64.8%	66.9%	+2.1p

増減ポイント

資産

【流動資産】

受取手形、売掛金及び契約資産の減少	△2,213
仕掛品の増加	+508

負債

【流動負債】

買掛金の減少	△690
--------	------

純資産

【純資産】

利益剰余金の減少	△471
----------	------

2025年3月期 連結業績予想

当第1四半期連結累計期間における業績は概ね順調に推移しているものと判断していること、また当社の業績は第4四半期連結会計期間に偏重する季節性があることなどから2024年5月13日発表値から変更ありません。

売上高、利益ともに増収・増益を予想

来期以降の経費削減に寄与するオフィス更改の一時費用により
営業利益は概ね横ばい

(百万円)

科目	'24年3月期 通期実績	'25年3月期 通期予想	前期比	
			増減額	増減率(%)
売上高	49,477	52,750	+3,272	+6.6
営業利益	2,174	2,180	+5	+0.3
営業利益率%	4.4	4.1	△0.3p	-
経常利益	2,153	2,200	+46	+2.1
経常利益率%	4.4	4.2	△0.2p	-
親会社株主に帰属する当期純利益	1,379	1,500	+120	+8.7
自己資本当期純利益率(ROE)%	9.1	9.5	+0.4p	-

セキュリティ事業、SI事業ともにサービスビジネス拡大により増収・増益を予想 全社共通費用はオフィス更改や労務費増などにより増加予想

(百万円)

売上高	'24年3月期 通期実績	'25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	22,159	24,560	+2,400	+10.8
システムインテグレーションサービス (SIS) 事業	27,317	28,190	+872	+3.2
合計	49,477	52,750	+3,272	+6.6

セグメント利益	'24年3月期 通期実績	'25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	2,260	2,780	+519	+23.0
システムインテグレーションサービス (SIS) 事業	3,854	4,260	+405	+10.5
合計	6,115	7,040	+924	+15.1

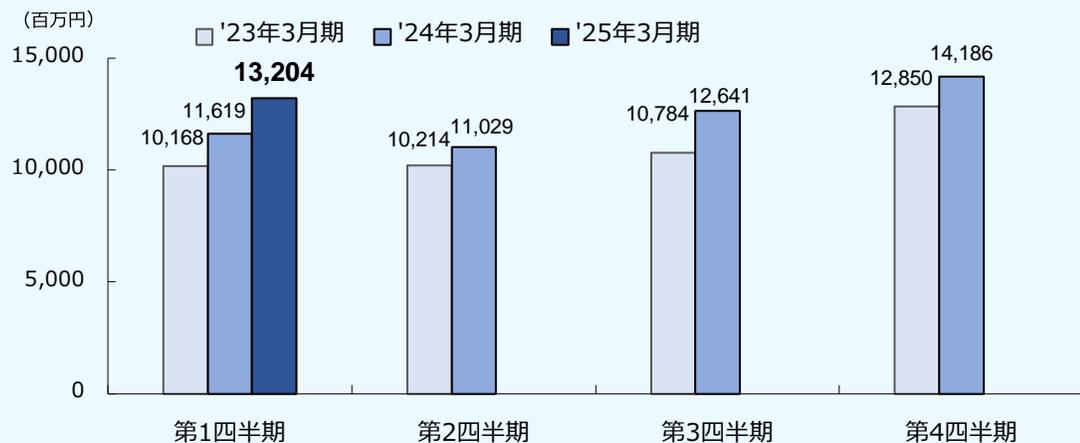
全社共通	△3,940	△4,860	△919	-
------	--------	--------	------	---

(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。

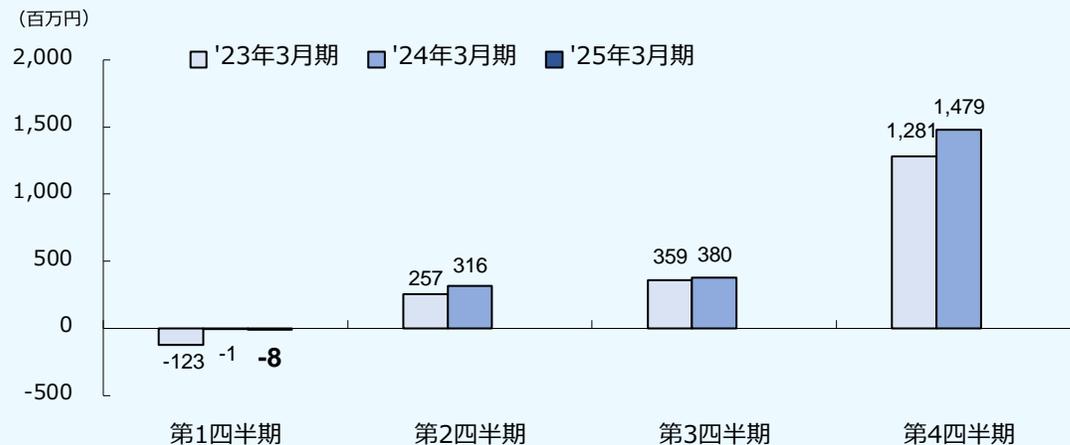
補足資料



売上高



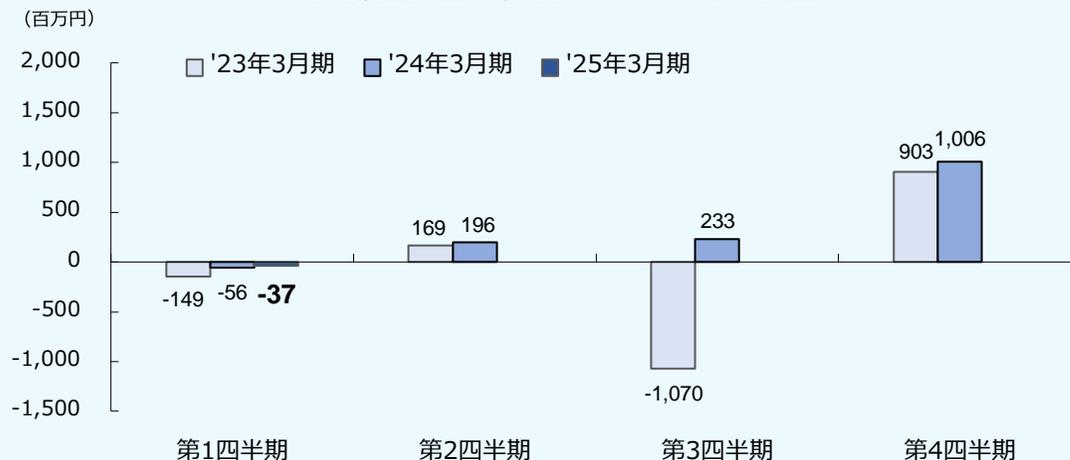
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する四半期純利益



連結業績・セグメント別推移（四半期）



(百万円)

連結業績12	'23年3月期				'24年3月期				'25年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	10,168	10,214	10,784	12,850	11,619	11,029	12,641	14,186	13,204			
売上原価	8,292	7,998	8,497	9,619	9,670	8,837	10,266	10,616	11,065			
売上原価率 (%)	81.6	78.3	78.8	74.9	83.2	80.1	81.2	74.8	83.8			
販売費及び一般管理費	1,999	1,958	1,927	1,949	1,950	1,876	1,995	2,090	2,147			
売上高販管費比率 (%)	19.7	19.2	17.9	15.2	16.8	17.0	15.8	14.7	16.3			
営業利益	△123	257	359	1,281	△1	316	380	1,479	△8			
売上高営業利益率 (%)	△1.2	2.5	3.3	10.0	△0.0	2.9	3.0	10.4	△0.1			
親会社株主に帰属する四半期純利益	△149	169	△1,070	903	△56	196	233	1,006	△37			
売上高四半期純利益率 (%)	△1.5	1.7	△9.9	7.0	△0.5	1.8	1.8	7.1	△0.3			

セキュリティソリューションサービス事業（SSS事業）

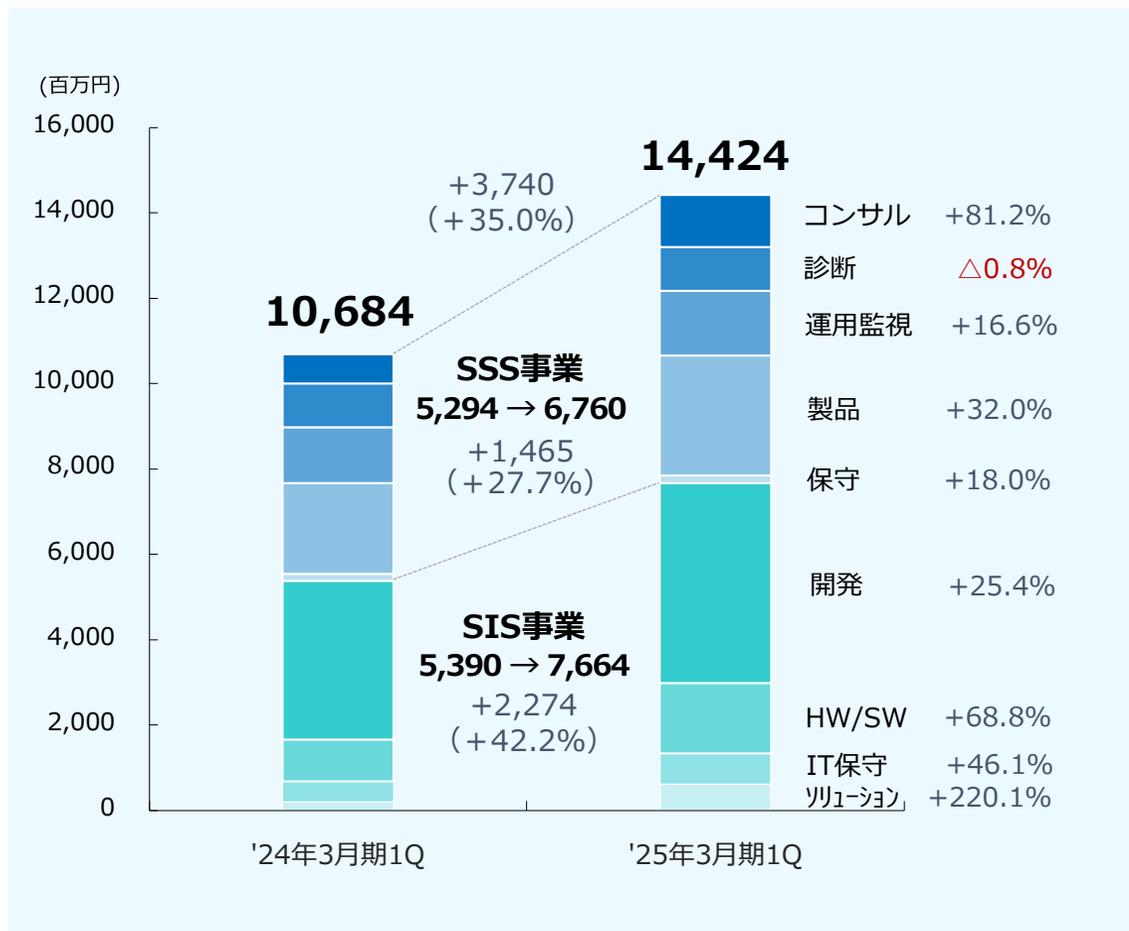
売上高	セキュリティコンサルティングサービス	714	922	956	1,268	740	881	995	1,281	681		
	セキュリティ診断サービス	397	556	585	1,036	385	609	558	1,465	641		
	セキュリティ運用監視サービス	1,460	1,516	1,511	1,730	1,475	1,572	1,713	1,838	1,676		
	セキュリティ製品販売	1,761	1,361	1,303	1,577	2,285	1,489	1,751	2,246	2,437		
	セキュリティ保守サービス	164	143	280	271	175	157	254	281	201		
	合計	4,498	4,500	4,638	5,884	5,062	4,709	5,272	7,114	5,639		
セグメント利益		201	523	538	1,102	173	384	307	1,395	85		

システムインテグレーションサービス事業（SIS事業）

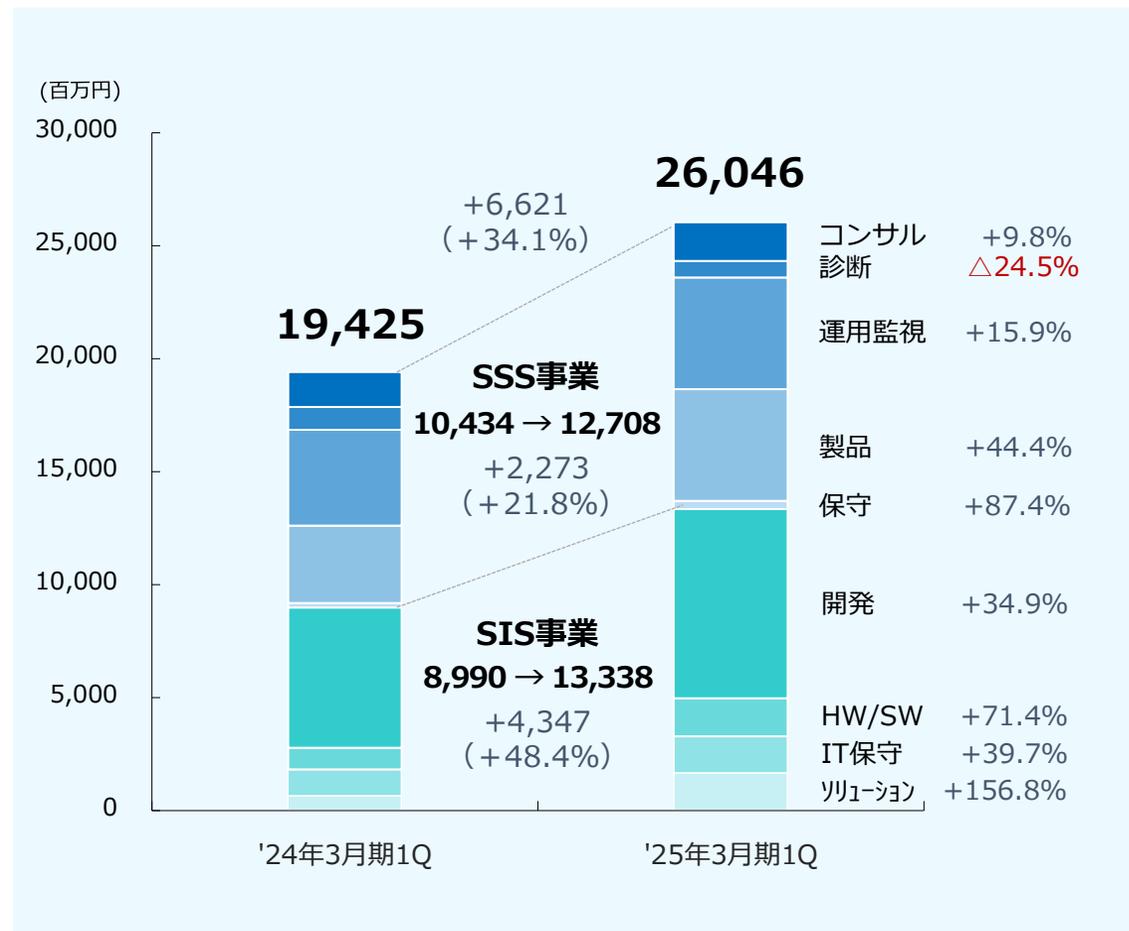
売上高	開発サービス	3,731	4,021	4,158	4,443	4,154	4,427	4,828	4,809	4,500		
	HW/SW販売	415	496	603	944	692	685	1,030	1,121	1,184		
	IT保守サービス	961	733	909	696	1,018	722	739	612	1,094		
	ソリューションサービス	560	463	475	882	690	485	771	528	786		
	合計	5,669	5,714	6,146	6,966	6,556	6,320	7,369	7,071	7,565		
セグメント利益		731	769	798	1,129	801	861	1,065	1,125	1,012		

全社共通		△1,057	△1,035	△977	△950	△976	△930	△993	△1,040	△1,106		
------	--	--------	--------	------	------	------	------	------	--------	--------	--	--

受注高

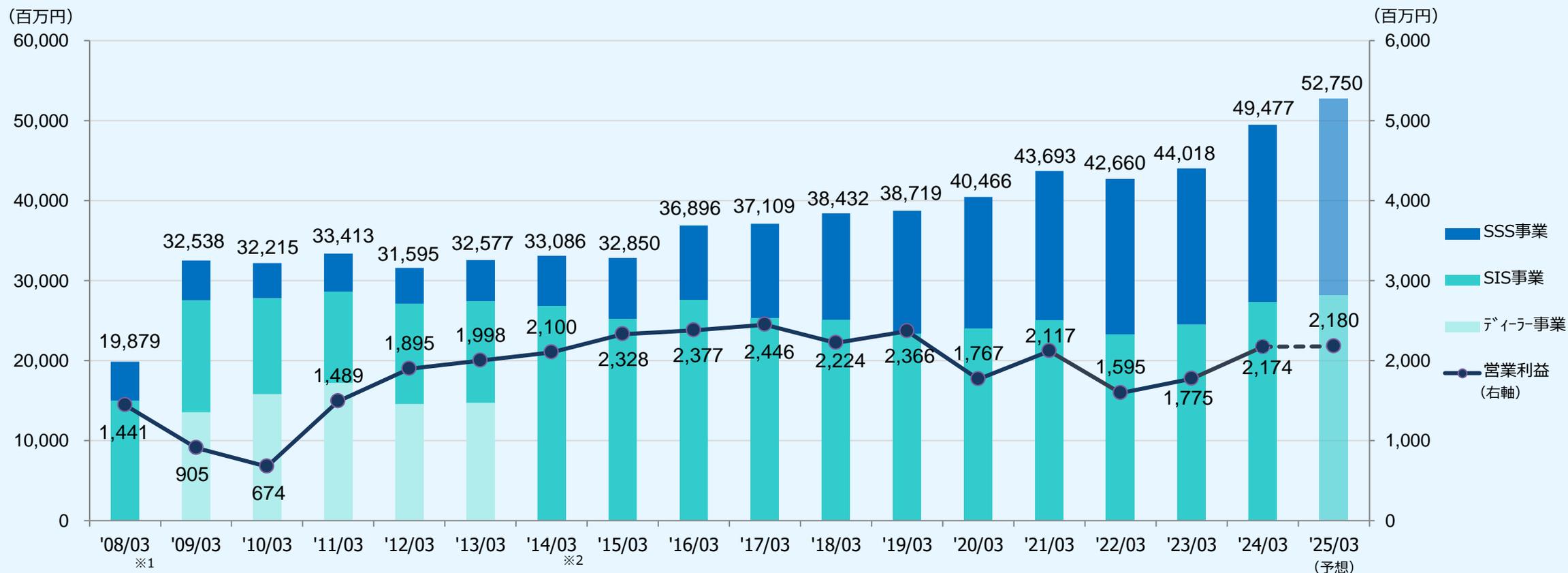


期末受注残高



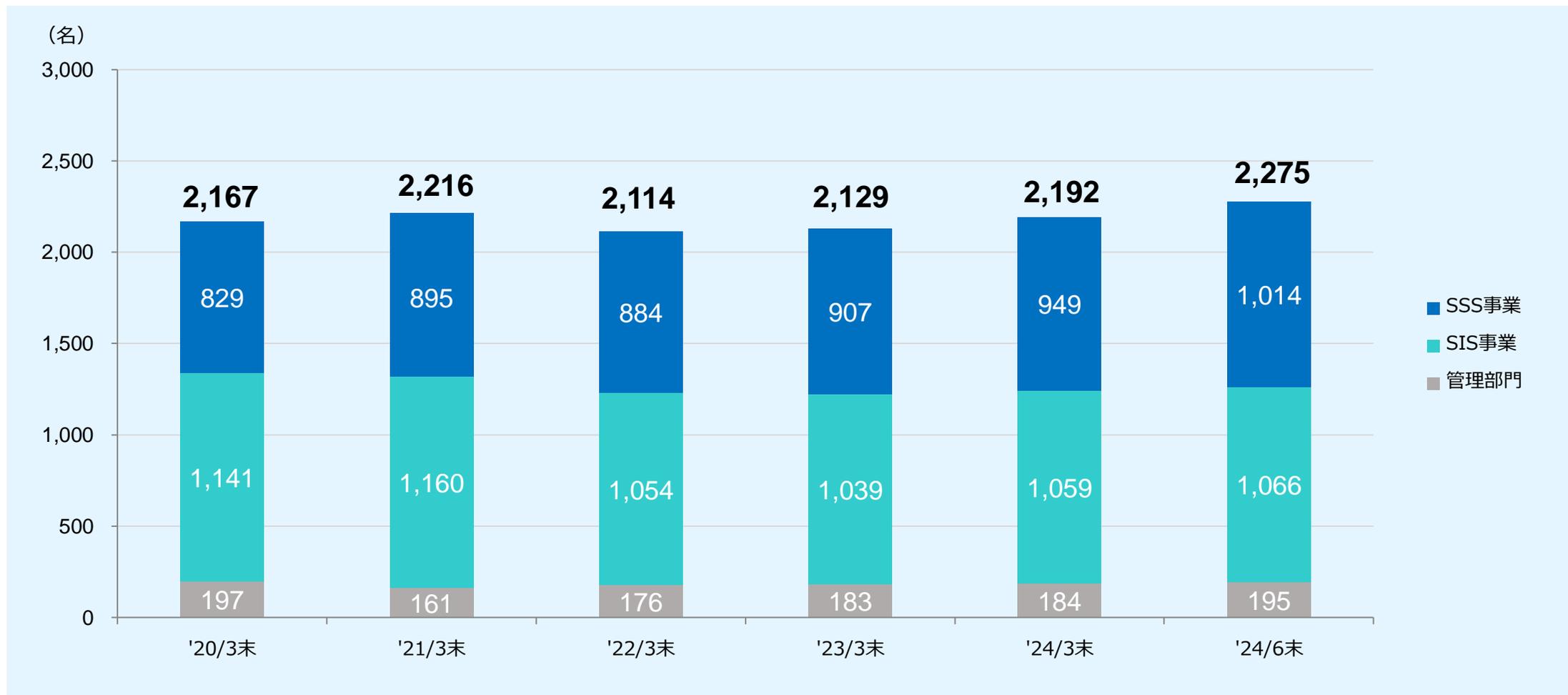
(注) 受注高、受注残高とも単体の数値です。

連結業績推移（セグメント別）



(注) 1. 旧ラックとA&Iの経営統合初年度である'08年3月期の業績には、旧ラックが決算期を12月から3月に変更したことから旧ラックは'07年1月1日～'08年3月31日までの15ヶ月決算を反映していますが、本資料では、同一期間で比較するため'07年1月1日から'07年3月31日までの旧ラックの個別業績（売上高2,019百万円、営業利益329百万円）を差し引き、1年換算とした場合の想定実績で記載しています。

2. 事業セグメントの変更は'15年3月期からですが、セグメント別の業績を比較するため、その前年度である'14年3月期も同条件で組み替えた場合の想定実績で記載しています。



(注) '22年3月期末の従業員数は、SSS事業において、第1四半期に(株)アジアリザレクションが(株)ラックサイバーリンクを存続会社として吸収合併したことによる減少影響(21年3月末比較:30名)があります。また、SIS事業において、2021年6月28日にアイ・ネット・リリー・コーポレーション(株)の全株式を売却し、連結の範囲から除外していることから、同社の従業員数(21年6月末時点:97名)が除外されています。

会社紹介



(2024年6月30日現在)

会社名	株式会社ラック		
住所	東京都千代田区平河町2-16-1 平河町森タワー		
設立	2007年10月1日 (前身となる旧ラックは1986年に設立)		
代表者	代表取締役社長 西本 逸郎		
資本金	26億4,807万5,000円		
業績	売上高 494億円 営業利益 21億円 (2024年3月期)		
従業員数	連結 2,275名 単体 1,743名		
拠点	東陽町オフィス (東京都) 福岡オフィス (福岡県)	ラックテクノセンター秋葉原 (東京都) ラックテクノセンター北九州 (福岡県)	名古屋オフィス (愛知県) シンガポール支店 (シンガポール)
関係会社	セキュリティ 株式会社ラックサイバーリンク (東京都) KDDIデジタルセキュリティ株式会社※ (東京都) ニューリジェンセキュリティ株式会社※ (東京都) ※持分法適用関連会社	SIサービス 株式会社ラックテクノロジーズ (東京都) 株式会社アクシス (福島県)	
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場 証券コード 3857		

他社に先駆けて始めたセキュリティ対策サービスと 独立系のITベンダーとして幅広い領域のSIサービスを提供

安心・安全なサイバー空間への貢献

SSS

セキュリティソリューションサービス

24時間365日、リアルタイムで監視する国内最大級のセキュリティ監視センターを軸に、大手企業や官公庁向けに総合的なセキュリティ対策サービスを提供しています。

サブセグメント

- ・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

売上高構成比



ITによる豊かな社会への貢献

SIS

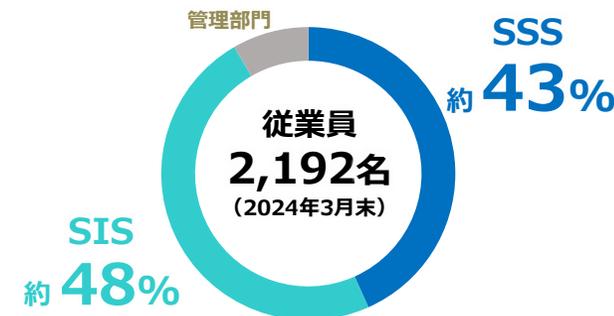
システムインテグレーションサービス

大手金融機関向け基盤システム開発のノウハウを強みに、幅広い業種のお客様へアプリケーションから基盤まで一貫したSIサービスを提供しています。

サブセグメント

- ・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

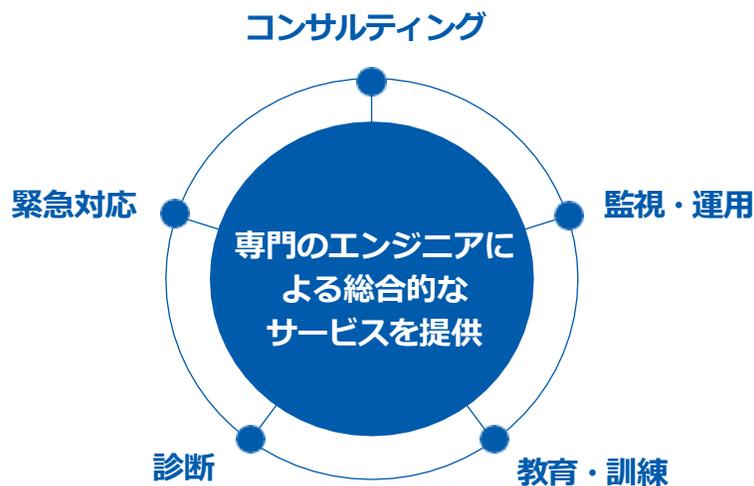
人員構成比



専門のエンジニアによる 総合的なセキュリティサービス

当社は、高度な技術とノウハウを持つ「セキュリティエンジニア」によるサービスを提供できることに特徴があり、エンジニア数は国内最大規模を誇ります。

1995年に診断サービスから国内初のサイバーセキュリティ事業を開始し、サイバー被害に緊急に対応する「サイバー119」、お客様のネットワークを24時間365日リアルタイムで監視する「セキュリティ監視センター」、実践的な教育・訓練サービスを提供する「ラックセキュリティアカデミー」など、お客様の要望に応じてサービスモデルを構築してきました。



長年にわたり磨き続けてきた 現場経験からの高度な知見（インテリジェンス）

サイバー被害が起きた際の現場対応や、サービスを提供するなかで未知のマルウェアや新たな攻撃手法を検知することなどにより、セキュリティ対策の知見を日々蓄積しています。

約30年にわたって磨き続けてきた現場経験力と、独自に得られる最新の脅威情報をセキュリティ対策の高度な知見（インテリジェンス）として活用できることに強みがあります。

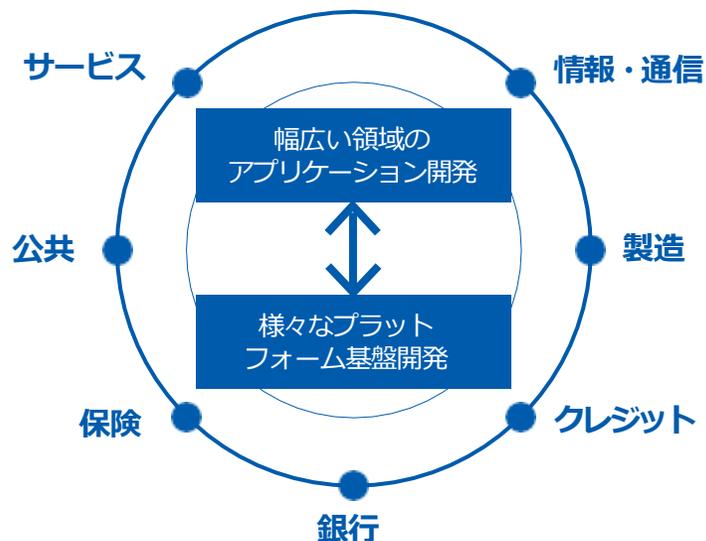


安定した収益を生み出す システム開発

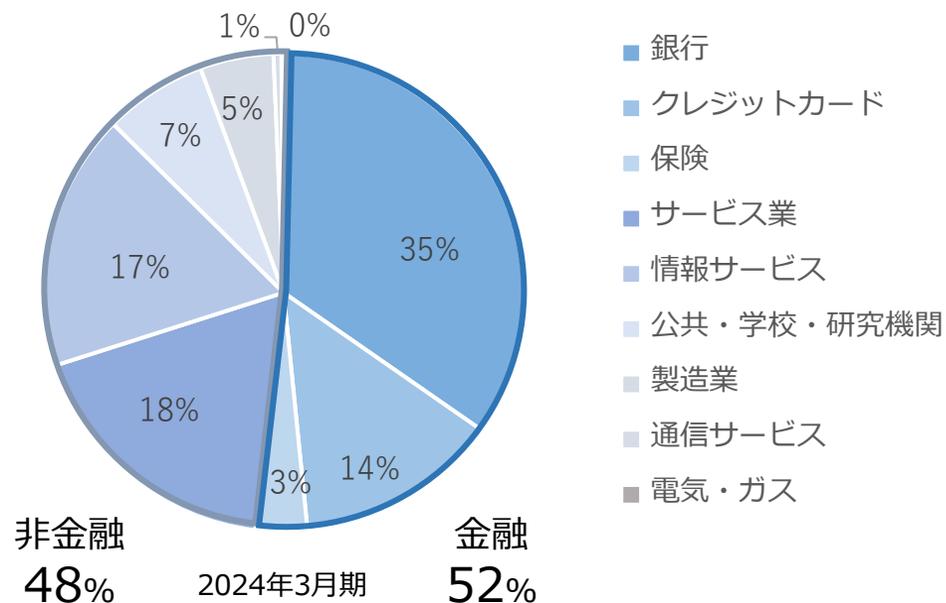
独立系ITベンダーとして、約40年にわたり基盤システムやITインフラを開発しています。

メインフレームからスマートフォンアプリの開発まで、幅広いプラットフォームの基盤構築とアプリケーションの設計構築に精通しています。

メガバンクなどの銀行や大手保険会社などを中心として、大手企業を軸とした確固たる事業基盤を有しており、約230社の顧客企業のうち、上位30社で約70%の売上高を占めています（2024年3月期実績）。



業種別売上高構成比（開発サービス）



大手企業上位の売上高割合（開発サービス）

230社のうち上位30社で

約70%

2024年3月期

既存事業の連続的成長を軸に、新たな価値創造を着実に推進します

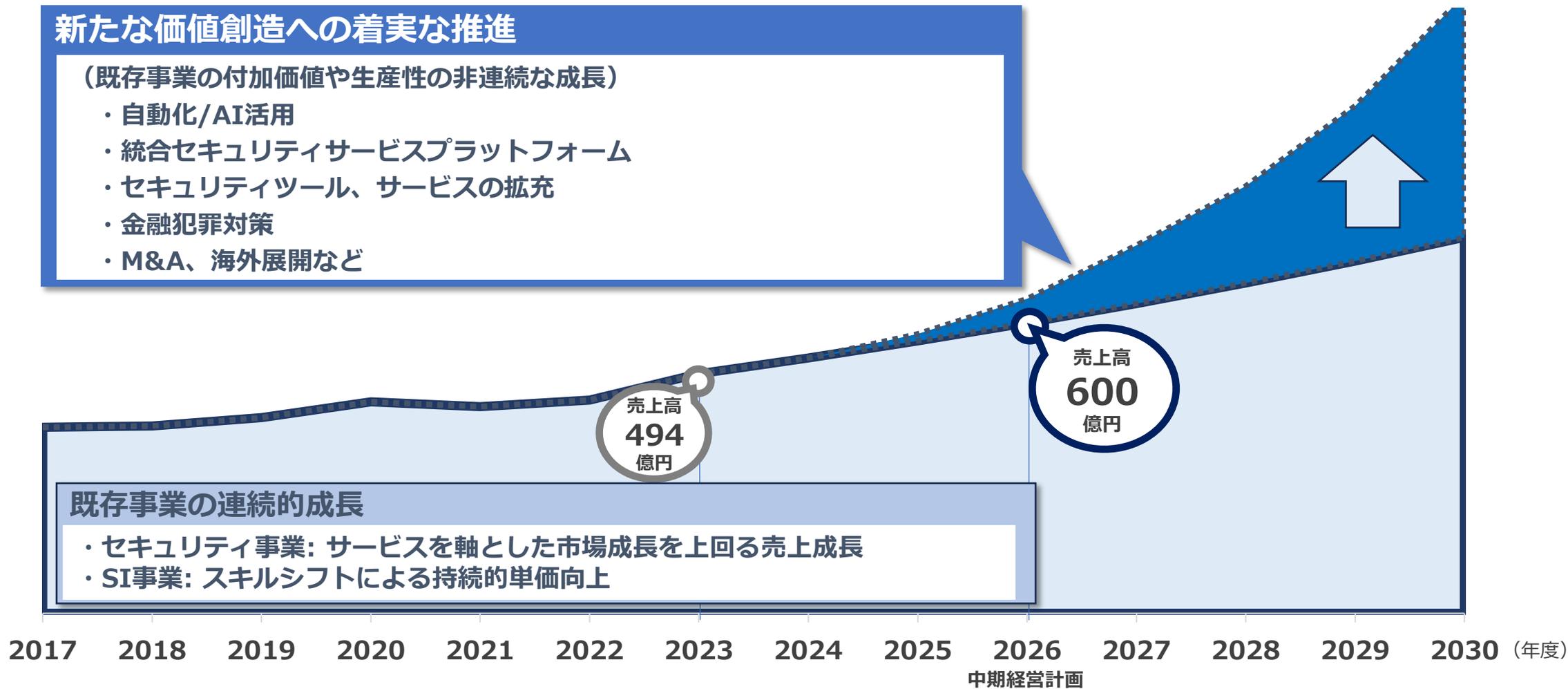
新たな価値創造への着実な推進

（既存事業の付加価値や生産性の非連続な成長）

- ・ 自動化/AI活用
- ・ 統合セキュリティサービスプラットフォーム
- ・ セキュリティツール、サービスの拡充
- ・ 金融犯罪対策
- ・ M&A、海外展開など

既存事業の連続的成長

- ・ セキュリティ事業：サービスを軸とした市場成長を上回る売上成長
- ・ SI事業：スキルシフトによる持続的単価向上



サイバー事故対応などで得た知見をもとに、 セキュリティ強化策を優先順位付きで提案し対応負担の軽減を実現

深刻な被害を発生させる標的型攻撃やランサムウェア攻撃への対策を支援する「Windows・AD要塞化分析サービス」の提供を開始。

ランサムウェア攻撃等に特化した対策を優先順位をつけて提案することで、対応者負担の軽減を実現。

ラックの知見を集約した設定ガイドもあわせて提供することで、セキュリティ対策をする箇所の詳細な理解が可能。

Windows・AD要塞化分析サービスの特長

標的型攻撃やランサムウェア攻撃に特化した対策を提案

膨大な設定変更を網羅するのではなく、標的型攻撃とランサムウェア攻撃に特化した必要な対策を提案し、対応する負担を軽減

対策の優先順位を明確化

対策は、高・中・低と3段階の優先度に分け、同じ優先度でもさらに優先順位を付けて報告（例：高1、高2...、中1、中2...、低）することで、速やかな対応を支援

ラックの知見を活かした具体的な設定ガイドを提供

全ての要塞化項目と具体的な設定方法を網羅した、200ページを超える設定ガイドを提供。セキュリティ対策をする箇所の詳細な理解が可能

(注) AD：Active Directoryの略。ネットワーク上にあるWindowsで稼働するサーバやクライアントなどの周辺機器やその利用者の情報や権限を一括管理できる機能。

生成AIの自社活用や共同研究で得た知見をもとに、 Microsoft Copilot for Securityの試験導入から実践的な利活用まで支援

生成AIを活用したMicrosoft Copilot for Securityの導入から運用までをトータルで支援する「Microsoft Copilot for Security導入・活用支援サービス」の提供を開始。

国内でもいち早く自社のITサービスにMicrosoft Copilot for Securityを取り入れ、運用してきた知見とノウハウをもとに、初期段階からスムーズな導入を実現。

また最新情報の定期的な報告や質問への対応を通じて、お客様のセキュリティ運用を継続的に支援。

サービスの概要

ラックの知見とノウハウを提供

ラックが蓄積してきたセキュリティのノウハウに加え、国内でもいち早く自社のITサービスの運用で実践したMicrosoft Copilot for Securityを活用するための知見をお客様にあわせて提供

迅速な運用立ち上げを支援

導入直後から利用できる機能と、より高度な活用を可能にする文章を使いこなす機能の使用方法から、運用を効率化するための活用方法など、初期段階からスムーズな導入を支援

利用開始後も運用を継続支援

Microsoft Copilot for Securityにおける最新情報の定期的な報告や質問への対応を通じて、お客様のセキュリティ運用を継続的に支援

これまでの導入支援実績で得た知見をもとに、
導入時に必要な機能等を事前に設定して提供しスピーディーな導入を実現

顧客アイデンティティ管理ソリューション
Okta Customer Identity Cloudの導入支援サービス「Booster Pack for Okta CIC」の提供を開始。

これまでの導入支援実績で得た知見をもとに、
不足する機能や画面を事前に設定して提供することで、現場担当者の負荷を減らし容易な導入を実現。

Okta Customer Identity Cloud導入支援サービスの特長

多くの導入支援での知見を生かしたプリセットを提供

Okta CICおよびOkta Customer Identity Solutionの導入支援の経験で、各プロジェクトの中から不足する機能や画面を把握。これまでの豊富な知見を活かして事前に設定して提供

Okta CIC/CISに対して使いやすいアプリケーション構成

お客様の要件に合わせて改修して適用。オープンなプログラムで作られており、ラックで支援をした後の改修も可能

完全サーバーレスな構成

クライアントサイドで動作するSingle Page Application (SPA) を用意。特定のインフラは不要で、静的ホスティングサイトがあれば利用可能



※本資料は2024年8月9日時点の情報に基づいて作成しており、記載内容は予告なく変更される場合があります。

※この配付資料に記載されている業績目標、将来の見通しなどの記述はいずれも、当社グループが作成時点で入手可能な情報を基にした予想または想定に基づく記述であり、これらは経済情勢や社会動向等の様々な経営環境の変化によって、直接・間接に影響を受けるものであり、実際の業績、戦略などは、この配付資料に記載されている予想または想定とは大きく異なる可能性があります。

※ LAC、ラック、JSOC、サイバー救急センターは株式会社ラックの登録商標です。その他記載されている会社名、製品名は一般に各社の商標または登録商標です。