

BUSINESS

18 ラックのサービス範囲

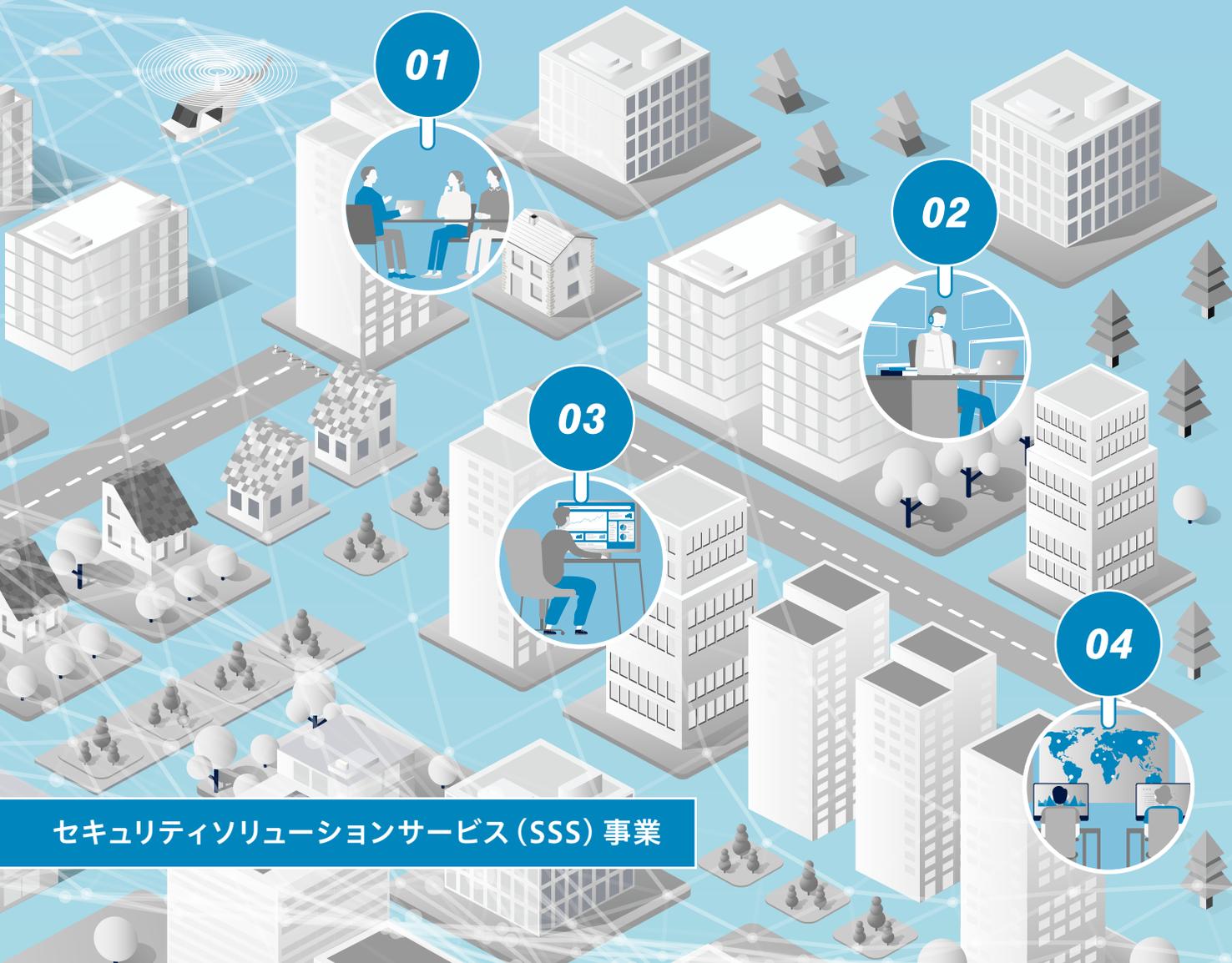
20 事業紹介

20 セキュリティソリューションサービス (SSS) 事業

23 システムインテグレーションサービス (SIS) 事業

ラックのサービス範囲

セキュリティソリューションサービス (SSS) 事業は、セキュリティ対策を講じるお客様への体制構築・運用支援のほか、緊急事故対応、脆弱性診断、ネットワークの監視・運用等の各種サービスの提供を通じて、安心・安全なサイバー空間の実現に貢献しています。システムインテグレーションサービス (SIS) 事業は、銀行インフラやカード決済システム的设计・構築・保守、EC関連システムの運用・保守といった、システム開発に関わるサービス提供を通じて、ITによる豊かな社会を支えています。



01

01 セキュリティ体制の構築等を支援

これまでの経験と知見を結集し、コンサルタントがリスク分析からセキュリティ対策の構築支援まで行うとともに、お客様のセキュリティ体制の運用支援も実施しています。

02

02 事故発生時の緊急対応

セキュリティ事故発生時に、当社のノウハウを活かした迅速な調査、原因究明、復旧などの対応を24時間体制で行っています。

03

03 サイバー脅威に対する脆弱性診断

Webアプリケーションやサーバなどのシステムにサイバー脅威に対するプログラム上の脆弱性がないか診断し、セキュリティ事故の発生リスク軽減に寄与しています。

04

04 24時間365日でログを監視

豊富な経験を持つセキュリティアナリストが、セキュリティ機器から検出される不審なログ(通信記録)を24時間365日、リアルタイムで監視しています。

セキュリティソリューションサービス (SSS) 事業

ラックのサービス範囲

05

05 実践的なセキュリティ教育

専門性の高い講師陣による実践的なセキュリティ教育を対面やオンラインで実施しています。オーダーメイド型など多様なラインアップでセキュリティ人材育成を支援します。

06

06 銀行のインフラ設計・構築・保守

大手銀行のシステム基盤となるインフラ設計、構築、保守を行っています。安全かつ安定したサービス提供により、金融機関から高い評価を獲得しています。

07

07 カード決済システムの運用・保守

カード決済を行う際に必要なセキュリティチェックシステムや精算システムの運用保守等を行っています。

08

08 EC関連システムの運用・構築・保守

全国の花屋に生花の発送を委託するシステムの運用・保守や大手アパレルメーカー ECサイトの構築など、EC関連システムの運用・構築の実績が多数あります。

09

09 人材派遣システム基盤の設計・構築

大手人材派遣企業の一般消費者向けサービスの共通システム基盤の設計構築から運用保守、さらにセキュリティ面に至るまでサポートし、安定した事業運営に貢献しています。

システムインテグレーションサービス (SIS) 事業

セキュリティソリューションサービス事業

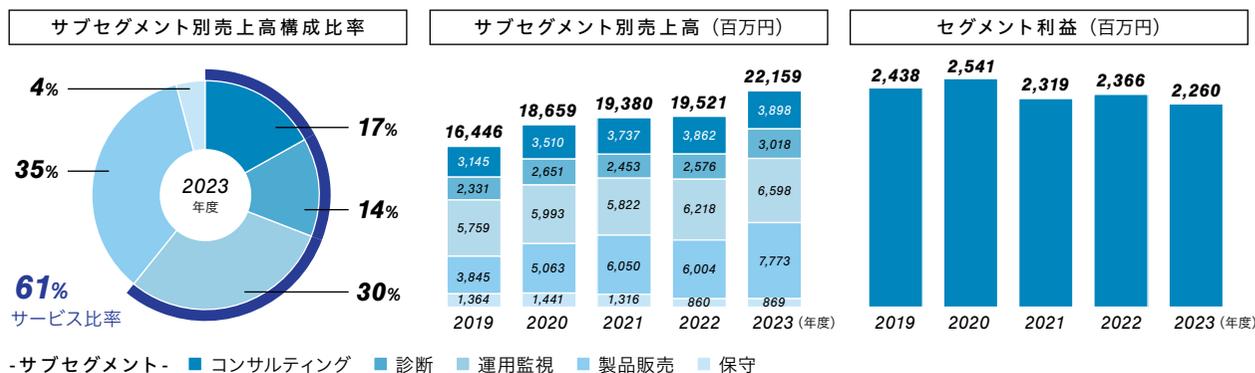
当社は悪質化、巧妙化するサイバー脅威に対して、セキュリティエンジニアが提供する専門的な「セキュリティサービス」を事業領域の軸に置いています。セキュリティ監視センター「JSOC®」や、緊急対応サービス「サイバー119」など、現場から独自に得られる最新の脅威情報をセキュリティ対策の高度な知見（インテリジェンス）として活用し、サイバーセキュリティに関わる総合的なサービスをお客様に提供しています。

事業内容

- **セキュリティコンサルティングサービス** 緊急対応、セキュリティ体制の構築・運用支援、教育・訓練などの支援
- **セキュリティ診断サービス** Webサイトやサーバなどのセキュリティの脆弱性の診断
- **セキュリティ運用監視サービス** お客様のネットワークを専門のアナリストが24時間365日でリアルタイム監視
- **セキュリティ製品販売、セキュリティ保守サービス** 監視サービスに必要なセキュリティ対策製品などを仕入・販売・保守

事業の特徴

- 1 専門のエンジニアが提供する総合的なセキュリティサービス
- 2 現場から独自に得られる最新の脅威情報を高度な知見としてセキュリティ対策に活用



(注) 2023年度より、エンドポイント対策支援サービスをセキュリティコンサルティングサービスからセキュリティ運用監視サービスに、また標的型メール訓練サービスをセキュリティ診断サービスからセキュリティコンサルティングサービスへと組み替えており、2022年度の数値も変更後の数値に組み替えて表記しています。

事業概況

● 2023年度業績概況

製品販売が大きく拡大したほか、大型案件の売上計上もあり診断サービスが伸長したことなどにより、増収となりました。一方、緊急対応サービスの事業体制強化や運用監視サービスの追加対策を含めたサービス力の強化など、今後の収益貢献に向けた先行投資を進めたことにより減益となりました。

2023年度 主な取り組み

01

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
- ・エンドポイント対策支援サービスの案件拡大
- ・監視対象領域の拡大やサービス力強化に向けた開発推進

02

診断サービスの拡大

- ・自動診断によるWebアプリケーション診断等の拡大
(管理プラットフォームの導入・活用)
- ・ペネトレーションテストの大型案件の推進・売上計上

03

緊急対応サービスの事業体制強化

- ・迅速かつ効率的な大規模案件対応に向けた体制強化

● 2024年度業績予想

コンサルティング、運用監視サービスは前期に実施した施策を踏まえて大幅な増収を見込んでいます。また診断サービスは、前期の大型案件の反動はあるものの、自動診断を含めたWebアプリケーション診断の伸長を見込むなど、サービス関連事業の拡大により増収増益を予想しています。

中期経営計画 (2024-2026年度)

● 業績目標

運用監視サービスを軸として、コンサルティング、診断などのサービス関連事業の継続拡大により、増収増益を目指します。製品販売はクラウド型のライセンス製品の継続的な拡大を予想していますが、オンプレミス製品の保守案件の縮小により保守サービスは減少する見込みです。

● サブセグメント別 主要施策

コンサルティングサービス

- ・リカリング案件の増大によるコンサルティングの拡大
- ・対応力強化による緊急対応サービスの大規模案件の拡大

診断サービス

- ・エンジニアと自動化のバランスを最適化した診断案件の拡大

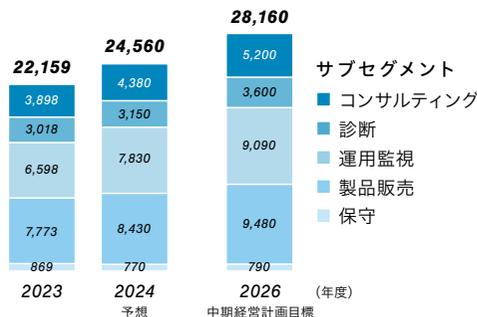
運用監視サービス

- ・個別監視を切り口にした総合的・包括的な運用監視サービス案件の拡大

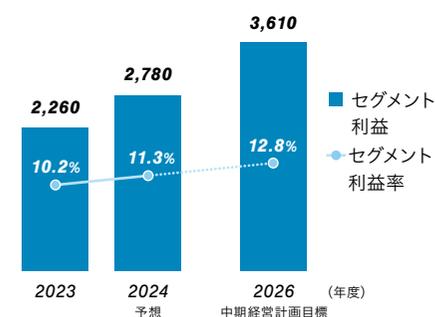
製品販売

- ・製品ベンダーとの継続的な連携とコンサルティング力による大規模案件の拡大

売上高予想・目標 (百万円)



セグメント利益予想・目標 (百万円)



クラウドデータ分析による 運用監視のサービス力強化を推進

技術統括部 第二サービスユニット
アカウントサービス部長
飯田 浩司



コスト負担の改善に寄与する クラウドデータ分析エンジンを採用

当社は、より高度な対策を必要とされるお客様向けに、要望に応じて対策をカスタマイズする個別監視サービスを提供しています。本サービスを導入いただいている大手企業グループのお客様より、監視対象と分析領域の拡大によるデータ量の増大を背景に、分析システム基盤をオンプレミスからクラウド環境へ移行したいという要望があり

テラデータ社

クラウドデータ分析エンジン

データ量に依存しない価格体系

コスト抑制に貢献

大容量ログデータを扱う
大企業グループ向けに導入推進

ました。そのなかで拡張性とコスト面の改善を狙って採用したのが、テラデータ社の「クラウドデータ分析エンジン」です。同社の分析エンジンはログのデータ量に依存しない価格体系となっており、賢く利用できればコストを大幅に抑えられます。2023年度にお客様へのシステム構築とデータ移行を進め、約半年間でグループ全域の導入を完了することができました。この短期間で導入に至ったのは、当社の技術力あってのものだと自負しています。

AIを活用した検知モデルを開発し セキュリティ監視業務の高度化を目指す

テラデータ社の分析エンジンに限らず、データ量が膨大になればなるほどシステムの安定性を保つのが困難となり、エンジニアの力量が問われます。今回のような膨大なデータ量を扱う環境移行は、これまでにない新たな試みでしたが、大企

業向けに対処してきた経験を活かして乗り越えることができました。今後、運用のさらなる効率化とともに、導入しているお客様の対象領域を一層拡大することを狙っています。

将来的には、AI/ML（人工知能と機械学習）を含む分析機能を利用してAIならではの検知モデルを開発し、セキュリティ監視業務を高度化していくことを目指しています。このような取り組みを通じて、お客様にとってより最善のセキュリティ対策に結びつくよう、尽力していきたいと思

運用監視業務

AIを活用した検知モデルを開発

セキュリティ監視業務の高度化を目指す



システムインテグレーションサービス事業

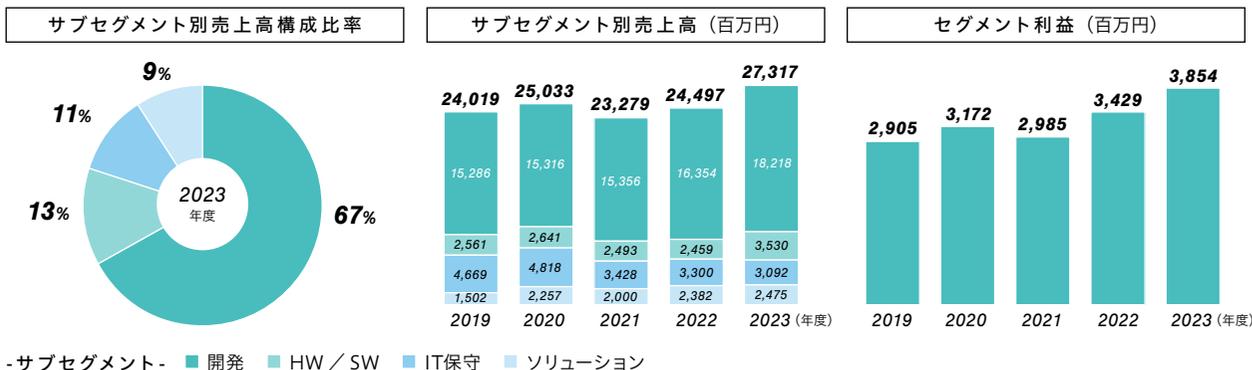
当社は、メガバンクなどの銀行や大手保険会社などの金融機関向けの基盤システムやITインフラを長年にわたり開発してきた経緯から、大手企業を軸とした確固たる事業基盤を有し、幅広い領域でシステム開発できる特徴があります。メインフレームからWebアプリケーションを中心としたスマートフォンアプリまで幅広く開発を行うとともに、クラウドやAIに関連したソリューション開発を通じて、顧客企業のDXを支援しています。AI関連においては、不正送金を防ぐ金融犯罪対策ソリューションなど特徴あるビジネス展開も進めています。

事業内容

- 開発サービス 要件定義、設計、開発、運用、保守まで一貫したSIサービスの提供
- HW / SW販売、IT保守サービス サーバ機器、ネットワーク機器などの仕入・販売・保守
- ソリューションサービス マルチクラウド開発管理、データ分析・管理などセキュリティにも関連する各種ソリューション販売、データセンター事業 (子会社)

事業の特徴

- 1 プラットフォーム基盤からアプリケーションの開発まで幅広く対応
- 2 大手企業を軸とした確固たる事業基盤



事業概況

● 2023年度業績概況

主力の開発サービスにおいて大手銀行やクレジットカードなどの金融業向け案件や、公共向け案件が大幅に伸長したほか、HW/SW販売が更新案件等の獲得で大幅に拡大したことにより、増収増益となりました。

2023年度 主な取り組み

- 01 **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の拡大
- 02 **先端IT人材へのリスクリングの推進**
・ Salesforce (EC)、Okta (ID) などの認定資格者の拡大
- 03 **物販・ライセンス販売の拡大**
・ Box、Okta、Prisma Cloudなどのクラウドソリューション製品の販売拡大

● 2024年度業績予想

クラウド向けなどの堅調なIT投資需要を背景に、リスクリングの対象領域を広げて、クラウド型サービスを導入・活用する付加価値の高いシステム開発などの開発サービスの案件拡大に取り組むとともに、サイバーセキュリティにも寄与するクラウド型ソリューション製品の販売拡大により、増収増益を予想しています。

中期経営計画 (2024-2026年度)

● 業績目標

高単価案件へのスキルシフトの推進など開発サービスの継続的な案件拡大により増収増益を目指します。HW/SW販売・IT保守はクラウド移行による需要減少の影響はあるものの、オンプレミス回帰への案件確保に取り組みます。ソリューションはサブスクリプション型製品の継続拡大を図ります。

● サブセグメント別 主要施策

開発サービス

・ソリューションをもとにした特定技術領域へのスキルシフトによる高単価システム開発案件の拡大

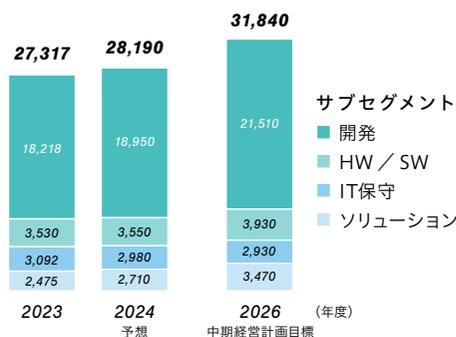
HW / SW販売・IT保守

・オンプレミス回帰などのお客様需要に対する一定案件の確保

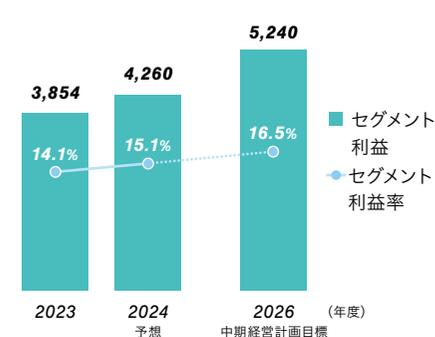
ソリューションサービス

・特定技術領域のもととなるサブスクリプション型ソリューションの継続拡大

売上高予想・目標 (百万円)



セグメント利益予想・目標 (百万円)



ECサイト構築のための クラウドソリューション導入支援を推進

技術統括部
システムインテグレーションユニット
EC・HRサービス部長
松本 哲平



ECサイト構築経験から得た 知見を組み込みサービス化

コロナ禍以降、ECサイトによるビジネスが活発化するなか、当社はSalesforce社のソリューションの一つとして、Web、モバイル、ソーシャル、店舗などのあらゆるコマースの場面で取引を統合できるECプラットフォーム「Salesforce Commerce Cloud」に着目しました。

これまで課題となっていた短納期でのECサイト構築のために、当社が長年支援してきた業界大手のアパレル系ECサイト等の構築経験から得た知見を組み込んで、よく使われる機能をワンパッケージ化したのが、「Salesforce Commerce Cloudエクスプレス開発サービス」です。

単価の増加を伴いながら案件獲得が進む

本プラットフォームによるECサイト構築には相当程度のスキルや技術が必要となるため、

Salesforce社が認定する資格取得が必要になります。当社はこのような現状を踏まえ、「Salesforce認定B2C Commerceデベロッパー」の資格者拡大に向けたリスキリングに取り組んできました。Salesforce社の公表では、当社の認定取得者数は2024年7月時点で38名と国内2位、その上位資格の「Salesforce認定B2C Commerceアーキテクト」は5名で同1位となっています。資格者数が上位にいることでお客様に安心いただけますし、案件単価の増加を伴いながら、新規構築案件やリニューアル案件を獲得することができます。また、大手SIerや外資系コンサルタント企業の目に留まり、プロジェクトへの参加にお声がけをいただくなど、手応えを感じています。

EC関連で横展開できる体制構築を目指す

本プラットフォームを導入されるお客様は、Salesforceの代表的なマーケティング機能をはじめ

めとしたソリューションと連携させたいという要望を持つ企業が多くあります。今後はこれらの要望に応えるべく、マーケティングをはじめ、顧客データ基盤、AIなどのSalesforce有資格者も育成し、EC関連サービスで横断的に展開できる体制構築を目指します。

注文処理、マーケティングなど一連のサービスの利用が可能なECプラットフォーム

Salesforce Commerce Cloud

コマース場面のあらゆる取引を統合

Web モバイル ソーシャル 店舗

「Salesforce認定B2C Commerceデベロッパー」
認定取得者の拡大



ECサイトの導入支援サービス提供

大手アパレルECサイトの構築ノウハウを活用
サイト構築に必要な機能をパッケージ化