

株式会社ラック

中期経営計画

(2021-2023年度)



DXと技術革新で 急速に変化する社会

2030

までに起きる事

デジタルが人々の生活をより快適で豊かにする

- ・ 通信基盤のさらなる発展（2030年Beyond 5G開始）
- ・ 社会サービスのフルデジタル化
- ・ データ集約、パスワードレスなど本人確認の進化
- ・ あらゆるものがつながる（IoT拡大）
- ・ 様々な産業や企業間のデータ連携による新市場の創造



その過程では、様々な問題が…

- ・ デジタルシフトに伴う様々な適応障害
- ・ システムのブラックボックス化や肥大化、
相互連携の複雑化による予測困難な障害など
- ・ サービス開発・運用サイクルの超加速
- ・ サイバー犯罪・サイバー攻撃の悪質・高度化・増大
- ・ サイバー攻撃や個人情報管理に起因した事業とん挫
- ・ DXやセキュリティ人材不足とデジタル活用力不足

この激変の時代においてラックに期待されること

【環境変化】

社会・企業の
DX超加速

デジタルデータ
連携と活用

サイバー攻撃の
激化・高度化

【ラックへの期待】

サイバーセキュリティの知見と予見による
セキュリティ分野でのリーダーシップの発揮

さじ加減の効いたセキュリティサービスの
タイムリーな提供

機動カ・インテグレーションカによって、
激変するビジネス環境へ対応するサービス展開

使命・Mission

**ITとサイバーセキュリティの力で社会的課題に立ち向かい
国の発展を支え、人々の暮らしを守っていく**

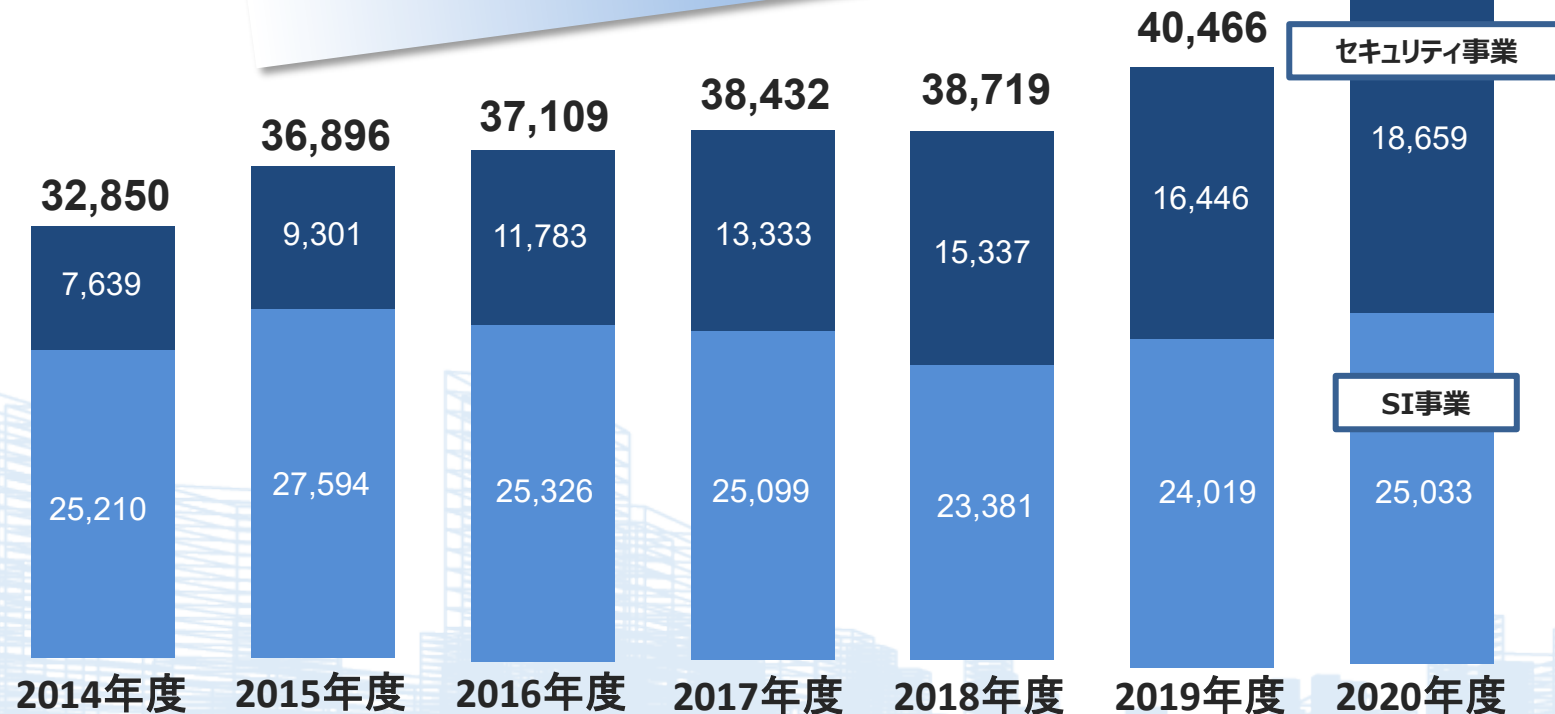


セキュリティとシステムインテグレーションの事業共創によって
きたるべき未来へ挑戦を続ける

これまでの中期経営計画 ふりかえり

TRY 2021 ステージ2
セキュリティを軸とした成長へ

TRY 2021 ステージ1
M&A・新事業による成長、全社体制強化



売上高 (百万円)

6年間の成果

【売上高】

『TRY2021』の6年間で、年平均約5%の成長を続け、約1.3倍の436億円

【利益率】

売上総利益率は同期間22%前後

【セキュリティ事業】

社内システムや人員増強への投資により利益額は大きく伸びていないものの、全事業分野で売上高を伸ばし、6年間で約2.5倍に成長

【SI事業】

急速なクラウド化でHW/SWの売上減少をソリューションでカバーし増収に転じた。利益額は6年間で約30%の成長

TRY 2021 ステージ2の結果（2020年度）

	目標	結果	差異
売上高	460億円 セキュリティ事業 210億 SI事業 250億	436.9億円 セキュリティ事業 186億 SI事業 250億	-23.1億円 達成率95%
経常利益	30億円	22.4億円	-7.6億円 達成率75%
ROE	15%以上	2.6%	-12.4%

未達成の要因

急激な変化に追従できなかった

【主な市場変化】

- 急激なクラウド化による、HW/SW需要の減少
- 東京オリンピック開催延期に伴うセキュリティ需要増の消失
- コロナ禍における顧客企業のIT投資の遅延・変化



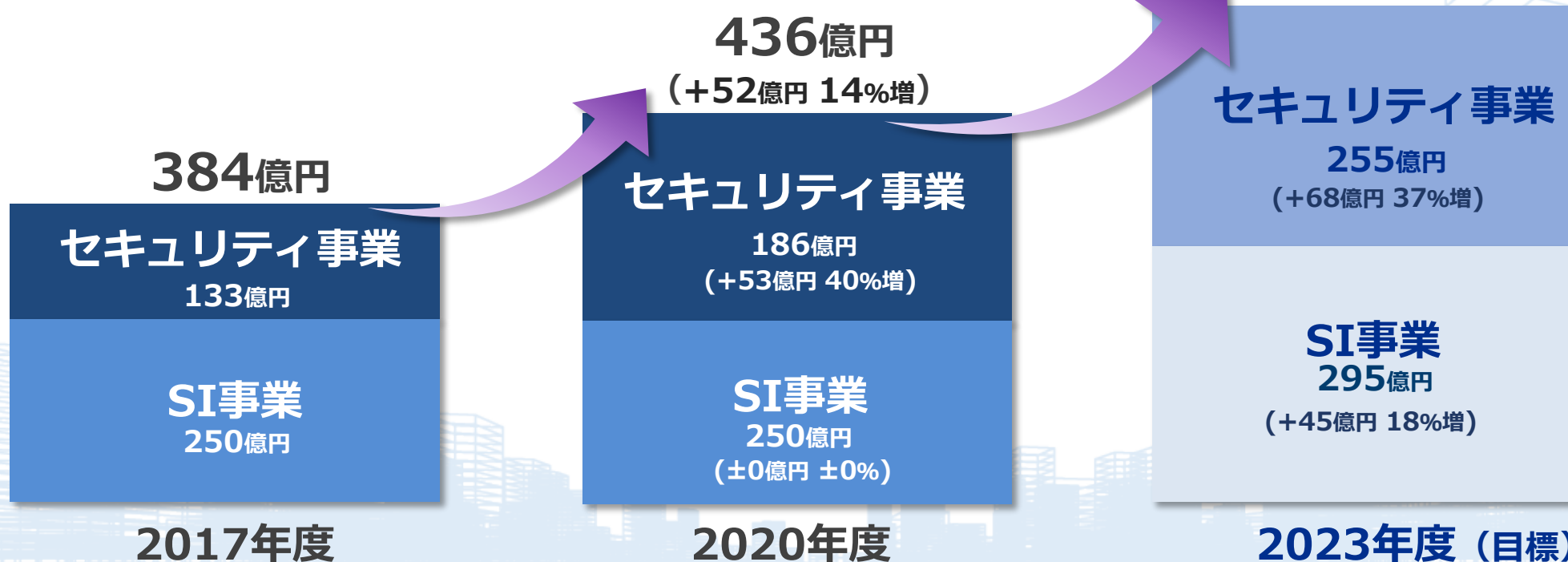
新たな中期経営計画

市場変化への適応に投資しつづけ成長を加速するために**事業基盤の強化、経営・事業のDX**によりキャッシュを生み出し立ち向かう

新たな 中期経営計画の目標

2023年度までに

売上高 **550** 億円 営業利益 **30** 億円 ROE **10**%以上



2つの基幹事業の強化

セキュリティ・SI両事業の収益力、付加価値向上

1
耐久力

2
適応力

3
りよく
デジカ

市場変化へ機動力で適応

新サービス開発・顧客開拓

経営・事業のDX

経営データ、製品サービスのデータを統合的に連携活用

1 耐久力

セキュリティ・SIの2つの基幹事業の稼ぐ力向上 サービスの高付加価値化を図る



基幹事業の生産性向上、コスト構造改革

AIなどIT技術によるサービス自動化・作業の最適化、1人当たりの売上・利益向上



単発ビジネスから継続ビジネス「リカーリング」へ

既存顧客の適切なマネジメント、デジタルを活用したしなやかな営業により
顧客満足度を高め続ける



LACブランド認知を活用し事業を拡大する

セキュリティ分野におけるブランド力・信頼性で、競合との差別化を行う

2 適応力

市場環境変化に機動力で適応し 新たな成長機会の創出に挑む



成長分野のクラウドソリューションの強化

成長市場を重視し、サービス開発と提供、技術者育成などの体制強化を行う



事業ノウハウのデジタル化と顧客サービス高度化

セキュリティ事業の知見をAIなどを用いデジタル化統合活用し、より高度なサービスを顧客に提供
またデジタル化ノウハウを活用し、顧客の事業運営を支援し共創事業へ挑戦



独自サービス・ソリューションへの強化

既に提供している独自サービス・ソリューションに加え、研究・サービス開発・協業・M&Aなどを通じ
ラックブランドを活かした独自サービスやソリューションを手に入れる



**経営・事業のDXでデータドリブンな経営への転換を図る
さらに自社デジタル化の知見を顧客サービスへ還元**



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

経営データ、事業データを統合的に活用、経営資源の最適化を図る



独自事業基盤システムを整備し、商機に柔軟に対応

顧客の状況把握が可能となり、より密着したサービスが提供できる顧客サービスプラットフォームから順次整備し、生産性の向上と、中小企業など未着手市場への進出を狙う



デジタルマーケティング、デジタル営業による新規顧客開拓

デジタルによるマーケティング・販促・営業活動を取り入れ、新たな顧客層、見込み客を開拓する



常に進化し続けることで成長していく 専門分野の技術と情報を集約するユニークな組織やセンター群

- **JSOC**
国内最大規模のセキュリティ監視センター
- **サイバー救急センター**
サイバー攻撃被害の救急対応を24時間365日実施
- **ラックセキュリティアカデミー**
専門分野講師による実践的情報セキュリティ教育
- **アジャイル開発センター**
アジャイル開発手法を用いた開発やエンジニア支援
- **サイバー・グリッド・ジャパン**
セキュリティ・経済安全保障を含む国防・ICT利用啓発等の研究
- **金融犯罪対策センター** ※2021年5月1日開設
金融犯罪被害の相談と対策支援、防御技術の開発
- **ラックテクノセンター秋葉原** ※2021年5月10日開設
自動車・IoT機器・種々の社会基盤システムや
事業システムに対するペネトレーションテストを
専門に行う技術拠点



● **スマートシティ・スーパーシティ 「town/SmartX事業構想」**

街全体を見守る総合的なセーフティ・サービス構想
自治体やベンチャー企業との共同研究、事業開発



● **高度なITスキル人材の育成**

多様な分野のスキルを評価する人事制度や経営者
と経営者を支えるプロフェッショナルの育成など、
次世代の成長と発展を担う人材を確保





- ※ 本資料は2021年6月18日現在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。
- ※ 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。