



平成 27 年 5 月 12 日

各位

会社名 株式会社 ラック  
(JASDAQ・コード番号：3857)  
代表者名 代表取締役社長 高梨輝彦  
問合せ先 取締役 常務執行役員 経営企画管理室長  
小林義明  
電 話 03-6757-0107

### 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2016年3月期から2018年3月期までの3カ年の中期経営計画『TRY 2021 ステージ 1』を添付資料のとおり策定いたしましたのでお知らせいたします。

以上

# 中期経営計画 『TRY 2021 ステージ 1』



株式会社ラック



# 次の ステージへ

## はじめに

我々ラックグループは、2012年4月に統合新会社として始動したラックを中心に、サイバーセキュリティ分野のリーディングカンパニー、そして、システム開発や基盤構築の担い手として、「社会インフラの安心・安全を守る」という使命感を胸に、日々邁進しております。しかし、統合から三年が経過した今、我々を取り巻く環境は大きく変わろうとしています。

近年、高速通信インフラの整備とスマートフォンやタブレット端末の普及、そしてクラウド環境利用によるリソースの効率的な活用が相まって、大量のデータや位置情報をはじめとする複合的な情報から新たな価値を生み出すなどの、従前にはなかったサービスが次々と生まれています。

その一方、今や世界中でサイバー攻撃が日常的なものになりつつあるなか、これらの脅威に対する安全性確保が社会にとっても重要な課題であることが再認識されているとともに、企業や各種団体などでは、外部からの攻撃のみならず、内部からの情報流出対策についても喫緊の課題となっております。

これらに加え、マイナンバー制度の運用開始や2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催なども、セキュリティ対策およびITシステム開発の大きなニーズを生み出すと考えられ、直近の事業環境には確実に追い風が吹いている一方で、超高齢化社会の到来と国内人口の大幅減という不可避な未来もまた目前に迫ってきており、社会・経済環境変化への備えも必要とされています。

このような状況下において、当社は来たるべき未来に備え、企業理念にある「進化と成長」「持続可能性の高い経営」を継続していくため、社会・経済環境が変化した後の時代においても成長可能な強い企業を目指し、このたび、中期経営計画を策定いたしました。

「ともに生きる人間集団として社会から愛され、豊かで安全な未来創りに貢献する」



中期経営計画を策定するにあたり、我々が目指す会社の姿である、「経営ビジョン」を再定義いたしました。

### 社員と ともに

- ラックと社員がともに成長し続けるために、常にチャレンジする姿勢を尊重します
- 多様な社員が最大限活躍できるよう、適切な職場環境を提供します
- 社員の人生がより価値あるものになるために、社員一人ひとりのキャリア形成を支援します

### お客様と ともに

- 常にお客様の目線に立ち、真のニーズを理解するとともに、プロフェッショナルとしての知見を加え、お客様とともに最適な解決策を導きます
- 国内最高レベルのサイバーセキュリティの知見と実行力を持って、お客様の IT システムや大切な情報、ビジネスを守ります
- 確かな IT 技術力を基盤としたサービスの提供とともに、新しい価値創造にも挑み、お客様の IT システムやビジネスの発展を支え続けます

### 株主と ともに

- 社会を支える IT システムとそのセキュリティを担う企業にふさわしい経営基盤を保ちます
- さらなる成長へ挑戦し続け、より一層の企業価値向上を目指します
- 積極的な広報活動や適時適切な情報開示を通じ、オープンな経営を行います

### 社会と ともに

- 社会を支える IT システムとそのセキュリティを担うことで、安心・安全な高度情報ネットワーク社会の実現やその発展に貢献します
- 高度情報ネットワーク社会において、人々が安心して生活できるように、豊富な知識・経験をもとにしたセキュリティ・IT 全般に関する政策提言・啓発活動を行います
- 次世代を担う青少年たちに、ラックの経験や技術を活かし、将来に夢や希望を抱いてもらえるような支援活動を行います



# 「TRY 2021」

当社は、中期経営計画を策定するにあたり、国内の経済環境がピークを迎えるであろう2020年ではなく、その先に待つ新たな社会・経済環境を見据えることから始めました。「成長への挑戦（トライ）」、そしてラグビー用語としての「全プレイヤーが一丸となって目指す（トライ）」をかけ、2021年を1つの大きなターゲットとし、そこまで続く挑戦の道のりから選んだ言葉が「TRY 2021」です。

## TRY 2021 ステージ 1

● 加速の 3 年

2015

2018

2021

## TRY 2021 ステージ 2

● 飛躍の 3 年

東京オリンピックイヤーに向け  
IT を活用した  
世界が様変わりする

この 2021 年へと続く道のりの  
第一歩として、今回 2016 年  
3 月期から 2018 年 3 月期  
までの 3 カ年計画 中期経営計画  
『TRY 2021 ステージ 1』を  
策定いたしました。

この期間は、次なる飛躍につな  
げるための非常に重要な 3 カ年  
であり、成長に向けラックを  
大きく変えるチャンスと位置付  
けております。



挑

天守は先を見通す力。  
ビジネスの変革、重点施策・新規事業  
立ち上げなど、ステージを変える原動力。

磨

石垣はラックを守る力。  
事業を磨き上げ、激化する競争やニーズ変  
化に対応し、挑戦を支える耐久力。

基

堀と大地はラックを支える基盤。  
企業風土や就業環境、財務や業務  
システム等、会社機能の成熟度。

経営構造の三大テーマを「会社基盤」「既存ビジネス」「未来を見据えたチャレンジ」とし、日本の城をモチーフに、「堀と大地」「石垣」「天守」になぞらえて表現したのが城型経営構造です。



## 堀と大地

「会社基盤」のテーマを表す漢字は「基」。石垣をしっかりと支える強固な地盤であり、大きな飛躍を狙う会社の瞬発力を支える強さとなります。



## 石垣

「既存ビジネス」のテーマを表す漢字は「磨」。激化する競争環境からしっかり会社を守り続けます。



## 天守 (城本体)

「未来を見据えたチャレンジ」のテーマを表す漢字は「挑」。遠くを見つめる、先見の明をもち、未来の可能性を広げます。



**新**事業の展開

**新**マーケットの創出

**先**端技術の研究

**既**存サービスの  
拡大

**お**客様・パートナー  
満足度の向上

**サ**ービス・  
業務の効率化



**人**材育成と  
戦略的人事

**経**営基盤の  
更なる強化

**信**用力・知名度の  
向上

城型経営構造に基づき、3つのテーマ（挑・磨・基）ごとに重点項目を掲げています。



将来に渡り成長し続けるためには、常に新たな挑戦が必要です。

当社の可能性をより拡大してゆくには、先行投資や新規事業への展開、さらにこれまでに無かった需要を創出していかなければなりません。

この「挑」を積極的に広げていくために掲げた重点項目は以下の3項目です。

- 新事業の展開
- 新マーケットの創出
- 先端技術の研究



既存事業での優位な地位をさらに強化するためには、自らを評価し、改善し続ける事で、常にお客様満足度を向上させる努力が必要不可欠です。また既存のマーケットシェアを拡大するとともに、業務効率を上げ、強い事業構造を生み出す必要があります。

この「磨」を極めていくために掲げた重点項目は以下の3項目です。

- 既存サービスの拡大
- お客様・パートナー満足度の向上
- サービス・業務の効率化



当社が事業の成長拡大をしていくためには、それを支える会社基盤の強化も同時に進める必要があります。その支えとなるべき人材の採用と育成に注力するとともに、確固たる経営基盤を保ち、社会に信頼される会社であり続けなければなりません。

この「基」を強く固めていくために掲げた重点項目は以下の3項目です。

- 人材育成と戦略的人事
- 経営基盤の更なる強化
- 信用力・知名度の向上



## 新事業の展開

- APM 事業  
本格展開
- 自社ブランド  
セキュリティ製品展開
- O2O  
ソリューション展開

## 新マーケットの創出

- データ利用統制  
市場創出
- 海外セキュリティ市場  
創出

## 先端技術の研究

- インテリジェンス  
情報基盤研究
- IoT 時代を見据えた  
先端技術研究



の3つの重点項目における施策は以下の通りです。

## 新事業の展開

業務提携や M&A で得た新たな力を武器として、それらを新事業の柱として確立していきます。

- アプリケーションパフォーマンスマネジメント (APM) 市場への本格展開を開始します
- ラックブランドのセキュリティ製品を開発し、市場展開します
- Online to Offline (O2O) マーケティング事業に参入します

## 新マーケットの創出

今あるマーケットだけではなく、当社独自の視点から新しい需要を喚起・創出することにより、社会や市場をリードしていきます。

- 企業が保有するデータを最大限に活用しながらも、ガバナンスを効かせたリスク対策をフレームワークとして提供し、市場を創出します
- 海外に進出した日本企業のセキュリティ対策を支えるための海外サービス基盤を作り、日本発のセキュリティ対策を展開します

## 先端技術の研究

当社の優位性を生み、将来の躍進の原動力を得るために、当社ならではの要素技術を獲得すべく、常に探究していきます。

- これまでに蓄積したビッグデータ処理基盤を発展させ、インテリジェンス情報基盤を構築していきます
- すべてのデバイスがネットワークにつながる世界 (IoT: Internet of Things) によるパラダイムシフトに備え、IT システムおよびセキュリティの両側面から技術研究を行います



## 既存サービスの拡大

● デリバリー  
スケール拡大

● 「LAC Falcon」の  
本格展開

● マーケティング  
機能強化

## お客様・パートナー 満足度の向上

● 満足度調査と改善の  
PDCA 化

● 戦略的パートナー協業と  
リレーション強化

## サービス・ 業務の効率化

● セキュリティ  
サービスの一部自動化

● モバイル・クラウド  
ファーストへのシフト



の3つの重点項目における施策は以下の通りです。

### 既存サービスの拡大

現在お客様に支持されているサービスをより拡大充実させてゆき、一定のシェアを確保することにより確固たるビジネス基盤を獲得します。

- サービス提供可能な人員を拡大し、増大する需要を支えます
- 当社のセキュリティ監視技術とビッグデータ処理技術を融合させ生まれた「LAC Falcon」を、企業のセキュリティ対策強化に向け本格展開します
- これまでのメディア露出中心のマーケティング活動に加え、お客様との関係性をより重視した活動を強化していきます

### お客様・パートナー 満足度の向上

常にお客様目線に立ち、サービスレベルの適正化を図り、お客様満足度を客観的に評価することで品質を維持向上するとともに、パートナー各社とも、良好な取引関係を築きます。

- 定点観測も含めた満足度調査と、それを踏まえての改善活動という PDCA サイクルを徹底します
- 戦略的かつ実践的なパートナーシップを強化します

### サービス・業務の効率化

既存サービスのあり方を見直し、自動化などによる効率化を図り、事業体制を強化します。

- セキュリティサービスにおいて自動化処理を導入し、更なるスピーディーなデリバリー体制を構築します
- 先進的なモバイルやクラウドソリューションを積極的に活用し、業務の効率化を図ります



## 人材育成と戦略的人事

● 高度人材の育成

● 競争力のある報酬制度実現

● 人材の流動化に対応した戦力確保

## 経営基盤の更なる強化

● リスクマネジメント強化

● 本則市場への市場変更

● 財務基盤の健全性維持

## 信用力・知名度の向上

● ブランドパワー強化

● 広報機能拡充

● 継続的な啓発企業市民活動



の3つの重点項目における施策は以下の通りです。

### 人材育成と戦略的人事

他社との差別化や優位性を保つための戦略人事を推進し、成長実現に必要な不可欠な人材を効果的に育成、獲得することで、組織力を強化していきます。

- 当社の成長をけん引する高度な人材を育成します
- 魅力ある報酬制度を実現し、人材の獲得・確保を有利にします
- 昨今の IT 人材の高い流動性を考慮し、事業拡大に必要な戦力を確保します

### 経営基盤の更なる強化

財務面やリスクマネジメントなど、経営基盤をさらに強化します。

- リスクマネジメントを強化し、事業の拡大および激しい競争環境下においても、公正さをもって会社の成長を実現します
- 東京証券取引所本則市場への変更を行い、よりダイナミックな経営を可能にします
- 成長に向けた積極的な投資をしつつも、財務の健全性を維持します

### 信用力・知名度の向上

信頼の証であるブランド力の向上を図るとともに、広報 IR 機能を拡充し、企業価値を正しく伝えていきます。

- 「ラック」ブランドを、より明確に打ち出します
- より広く当社の考えや訴えを伝えられるよう、広報 IR、宣伝、マーケティングを強化することで、影響力をさらに高めていきます
- IT 活用の有効性や、情報セキュリティ対策の啓発活動とともに、企業市民としてふさわしい社会貢献活動を行います

2018年3月期

2016年3月期  
～2018年3月期

2018年3月期までに



中期経営計画『TRY 2021 ステージ1』で掲げる  
経営目標は以下の3つです。

## 売上高：500億円以上

事業成長の証である売上高を大きく伸ばすことにチャレンジし、500億円以上を目指します。

## ROE：15%以上

ROE（株主資本利益率）は15%以上を目標とし、拡大成長路線の中でも、一定水準の利益を確保します。

## 上場市場：東京証券取引所 本則市場一部

会社としてのステージを一段上げるという意味も含め、現在の東京証券取引所 JASDAQ市場から、本則市場一部への上場市場変更を目指します。



中期経営計画『TRY 2021 ステージ 1』により、次のステージに向かってスタートを切ること  
合わせ、経営ビジョンとともに、タグライン（企業の思いをひとことで表す言葉）も新たにしました。

新タグライン「ともに、イキル」は、ラックという会社が、社員、お客様、株主、社会と  
「ともに」成長し、すべての関係者が幸せに暮らせる社会を実現すること、  
そして何よりラックで働く社員が「ともに」手を取り合い、家族のような結束した組織でありたい  
という想いから作られました。

またカタカナ表記とした「イキル」には3つの意味がこめられています。

「生きる」という、生きてゆくことそのもの。

「活きる」という、互いに引き立てあえる関係。

「射切る」という、先が見えない将来を予測し結果を導き出すこと。

この新タグラインとともに、ラックグループの新たなステージが始まります。